

**SISTEM TRANSAKSI “NÉNGÉRI” DI PASAR BANDUNGAN
KABUPATEN SEMARANG DALAM PERSPEKTIF EKONOMI
ISLAM**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Strata 1
Dalam Ilmu Ekonomi Islam



Oleh :

HAFIZH SYAH REZA PAHLEVI

NIM: 1405026191

**JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG
2018**



PENGESAHAN

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : **Sistem Transaksi “Néngéri” di Pasar Bandungan Kabupaten Semarang dalam Perspektif Ekonomi Islam**
Penulis : **Hafizh Syah Reza Pahlevi**
NIM : **1405026191**
Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis Islam**
Jurusan : **Ekonomi Islam**

Telah diujikan dalam sidang *munaqasyah* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo dan dinyatakan LULUS dengan predikat cumlaude, pada tanggal :

23 Juli 2018

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar sarjana Srata 1 tahun akademik 2017/2018

Semarang, 30 Juli 2018

DEWAN PENGUJI

Ketua Sidang

Heny Yuningrum, S.E., M.Si.
NIP. 198106092007102005

Sekretaris Sidang

Dr. H. Nur Fatoni, M. Ag.
NIP. 197308112000031004

Penguji I

Drs. H. Imam Yahya, M. Ag.
NIP. 197004101995031001

Penguji II

Dr. Ali Murtadho, M. Ag.
NIP. 197108301998031003



Pembimbing I

Dr. H. Nur Fatoni, M. Ag.
NIP. 197308112000031004

Pembimbing II

Wasvith, L.c., M.E.I.
NIP. 198204182015031002

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 4 (empat) bendel

Hal : Persetujuan Naskah Skripsi

Kepada Yth, Bapak Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang
Di Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, mengadakan koreksi dan melakukan perbaikan sebagaimana mestinya, maka kami menyatakan bahwa proposal skripsi saudara:

Nama : Hafizh Syah Reza Pahlevi
NIM : 1405026191
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Islam
Judul Skripsi : Sistem Transaksi “Néngéri” di Pasar Bandungan Kabupaten Semarang dalam Perspektif Ekonomi Islam

Dengan ini telah kami setujui, dan mohon agar segera diujikan. Demikian, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. H. Nur Fatoni, M. Ag.

NIP. 197308112000031004

Pembimbing II



Wasyith, Lc., M.EI

NIP. 198204182015031002

MOTTO

أَلَمْ نَشْرَحْ لَكَ صَدْرَكَ ۖ وَوَضَعْنَا عَنكَ وِزْرَكَ ۖ
الَّذِي أَنْقَضَ ظَهْرَكَ ۖ وَرَفَعْنَا لَكَ ذِكْرَكَ ۖ
فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ۖ إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ۖ فَإِذَا
فَرَغْتَ فَأَنْصَبْ ۖ وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَارْغَبْ ۖ

“Bukankah kami telah melapangkan dadamu (Muhammad)?, dan kami pun telah menurunkan bebanmu darimu, yang memberatkan punggungmu, dan kami tinggikan sebutan (nama)mu bagimu. Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan, sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari sesuatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain), dan hanya berharap Tuhanmulah engkau berharap.”

(Q. S. Al-Insyirah [94]:1-8)

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur kepada Allah SWT, skripsi ini penulis persembahkan kepada :

1. Ayahanda Saefudin dan Ibu Sri Lestari tercinta yang telah membesarkan penulis, atas segala kasih sayang serta do'anya yang tulus ikhlas untuk kesuksesan putrinya. Serta adikku Jihan Tasya Nadhifa yang selalu memberikan motivasi.
2. Sahabat-sahabatku dari jurusan Ekonomi Islam tekhusus EIF'14 yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terima kasih untuk semangat dan motivasi kalian.
3. Almamater UIN Walisongo Semarang.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satupun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 05 Juli 2018

Deklarator,



Hafizh Syah Reza Pahlevi
NIM.1405026191

TRANSLITERASI

Transliterasi merupakan hal yang penting dalam skripsi karena pada umumnya banyak istilah Arab, nama orang, judul buku, nama lembaga dan lain sebagainya yang aslinya ditulis dengan huruf Arab harus disalin ke dalam huruf latin. Untuk menjamin konsistensi, perlu ditetapkan satu transliterasi sebagai berikut :

A. Konsonan

= '	= z	= q
= b	= s	= k
= t	= sy	= l
= ts	= sh	= m
= j	= dl	= n
= h	= th	= w
kh	= zh	= h
= d	= '	= y
= dz	= gh	
= r	= f	

B. Vokal

= a

= i

= u

C. Diftong

= ay

= aw

D. Syaddah

Syaddah dilambangkan dengan konsonan ganda, misalnya *al-thibb*.

E. Kata Sandang (...ال)

Kata sandang (...) ditulis dengan *al-...* misalnya = *al-shina 'ah*.

Al- ditulis dengan huruf kecil kecuali jika terletak pada permulaan kalimat.

F. Ta' Marbutah

Setiap *ta' marbutah* ditulis dengan “h” misalnya الطبيعية المعيشة = *al-ma'isyah al-thabi'iyyah*.

ABSTRAK

Pasar merupakan area tempat jual beli barang dimana antara orang-orang yang saling memiliki kebutuhan bertemu. Seorang produsen menawarkan barangnya untuk dijual guna mendapatkan penghasilan, dan yang lain membutuhkan untuk membeli barang tersebut. Dalam sebuah pasar akan terbangun suatu pola dan kebiasaan khusus antar pelaku pasar yang membenntuk sebuah mekanisme dan mata rantai. Sehubungan dengan hal tersebut, penulis memilih pasar sayur Bandungan sebagai objek alasannya karena penulis melihat adanya pola tersebut. Adapun pola distribusi sayur sampai ke tangan konsumen akan melalui beberapa jalur distribusi. Rumusan penelitian ini adalah tentang mekanisme sistem transaksi “néngéri” di pasar Bandungan Kabupaten Semarang dalam perspektif ekonomi Islam.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Sumber data yang digunakan sumber data primer. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah wawancara dengan para petani penjual sayur, pelaku nengeri, pedagang besar, pedagang pengecer, dan konsumen di pasar Bandungan. Dalam pengumpulan data peneliti menggunakan metode observasi dan wawancara. Teknik analisis data yang digunakan adalah deskriptif analisis.

Berdasarkan hasil penelitian menyatakan: Mekanisme sistem transaksi “nêngeri” yang ada di pasar Bandungan Kabupaten Semarang terjadi ketika petani telah sampai di pasar dan barang dagangannya ditandai oleh makelar menggunakan selendang. Adapun harga yang ditawarkan petani kepada makelar sesuai dengan harga umum yang berlaku di pasar Bandungan. Harga sayur bisa mengalami perubahan tergantung pada ketersediaan jumlah pasokan sayuran di pasar. Jika jumlah pasokan sayuran sejenis sudah melimpah, maka harganya akan turun, begitu pula sebaliknya. Setelah petani dan makelar saling menyepakati harga, maka barang akan dijual kepada pedagang besar, kemudian makelar akan mendapat upah dari pedagang besar. Dilihat dari perspektif ekonomi Islam, transaksi “néngéri” di Pasar Bandungan juga tidak termasuk ke dalam jual-beli yang dilarang dalam Islam.

Meskipun jika sebenarnya tanpa melalui makelar bisa lebih ekonomis, namun karena ada pola yang telah terbangun sejak lama, maka ikatan antar agen pasar tidak bisa menyimpang jauh dari pola tersebut.

Kata Kunci: Pasar, Jual Beli, Ekonomi Islam

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Segala puji dan syukur penulis senantiasa haturkan kehadiran Allah SWT yang maha pengasih dan maha penyayang, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada peneliti sehingga bisa menyelesaikan skripsi yang berjudul “Sistem Transaksi “Néngéri” di Pasar Bandungan Kabupaten Semarang dalam Perspektif Ekonomi Islam”. Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada pemimpin pembawa kebenaran Nabi besar Muhammad SAW, beserta keluarga dan para sahabat beliau.

Selama proses penyusunan hingga terselesaikannya skripsi ini, banyak pihak yang memberikan masukan dan bantuan termasuk juga memberikan fasilitas sehingga penyusunan skripsi ini berjalan lancar. Dengan selesainya skripsi ini, penyusun haturkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag., selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Dr. H. Imam Yahya, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, Wakil Dekan I, II dan III.
3. Bapak Ahmad Furqon, Lc. M.A., selaku Kepala Jurusan Ekonomi Islam dan Bapak Mohammad Nadzir, SHI, MSI., selaku Sekjur Ekonomi Islam.
4. Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag., selaku pembimbing I dan , Bapak Wasyith, Lc., MEI, selaku pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Dinas Pasar beserta pengelola dan pedagang pasar Bandungan yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian di sana.
6. Dosen, pegawai, dan seluruh civitas akademik di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.

7. Semua pihak yang telah membantu dan mendukung penulisan skripsi sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.

Hanya sebuah ucapan terimakasih dan do'a yang dapat diberikan oleh penulis kepada Bapak/Ibu. Semoga amal baik yang telah mereka berikan kepada penulis mendapat balasan dari Allah SWT.

Semarang, 05 Juli 2018

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
DEKLARASI	vi
TRANSLITERASI	vii
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xv
BAB I: PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
D. Tinjauan Pustaka	5
E. Metode Penelitian	7
F. Sistematika Penulisan	11
BAB II: JUAL BELI DAN MEKANISME PASAR DALAM EKONOMI ISLAM	
A. Konsep Jual-Beli	13
1. Pengertian Jual-Beli	13
2. Syarat dan Rukun Jual-Beli	15
B. Etika Jual-Beli	18
1. Pengertian Etika	18
2. Etika Jual-Beli dalam Islam	19
C. Mekanisme Pasar dalam Ekonomi Islam	35
1. Mekanisme Pasar Menurut Ulama'	35
2. Permintaan (<i>Demand</i>).....	41
3. Penawaran (<i>Supply</i>)	43
4. Keseimbangan Pasar dan Distorsi Pasar.....	44

BAB III: PERILAKU PEDAGANG DALAM JUAL-BELI DI PASAR BANDUNGAN

A. Letak Pasar Bandungan.....	46
B. Karakteristik Pedagang, Permasalahan dan Perkembangan.....	47
C. Sistem transaksi “néngéri” dan Mata Rantai Perdagangan Sayur yang Terjadi di Pasar Bandungan	49
D. Pengaruh Ekonomi Kegiatan “Néngéri”	55

BAB IV: ANALISIS DAN PEMBAHASAN SISTEM TRANSAKSI “NÉNGÉRI” DI PASAR BANDUNGAN KABUPATEN SEMARANG DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

A. Analisis Sistem Transaksi “Néngéri” di Pasar Bandungan Kabupaten Semarang.....	58
B. Pembahasan Sistem Transaksi “Néngéri” Di Pasar Bandungan Kabupaten Semarang Dalam Perspektif Ekonomi Islam	66

BAB V: PENUTUP

A. Kesimpulan	73
B. Saran	74

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

3.1 Pengertian “néngéri” menurut pelaku yang terlibat dalam “néngéri” di pasar Bandungan.....	50
3.2 Data informan pelaku “néngéri” (makelar).....	50
3.3 Data informan penjual sayur	51
3.4 Data harga umum sayur wilayah Bandungan.....	53
3.5 Data perbandingan jumlah penjual dan makelar	57
4.1 Mata rantai perdagangan sayur di pasar bandungan	59
4.2 Data asal daerah informan, jenis sayur yang dibawa dan asal sayur	61
4.3 Data pedagang besar	62
4.4 Data pedagang pengecer	64

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bandungan adalah sebuah daerah yang terletak di lereng Gunung Ungaran dan termasuk dalam wilayah Kabupaten Semarang, Jawa Tengah. Kondisi alamnya sejuk dan subur, sehingga hasil pertanian berupa sayur-sayuran tumbuh subur disini. Bahkan Bandungan dikenal dengan pasar sayurnya yang juga menjadi jalur dagang hasil tani dari daerah terdekat seperti Sumowono dan Temanggung. Maka tidak heran jika banyak wisatawan dari kota memilih tujuan ke Bandungan untuk berwisata dan menyempatkan diri membeli sayuran segar di pasar tradisional Bandungan sebagai buah tangan.

Meskipun Bandungan memiliki potensi pada obyek wisata alamnya, namun perdagangan hasil bumi seperti ini sudah menjadi urat nadi bagi masyarakatnya. Aspek perdagangan ini menjadi sangat penting peranannya dalam meningkatkan kesejahteraan hidup manusia. Orang-orang kota membutuhkan hasil pertanian orang-orang desa, dan sebaliknya orang-orang desa membutuhkan barang-barang produksi industri orang-orang kota. Transaksi perdagangan berbagai jenis sayur di pasar ini terjadi setiap hari dan dalam jumlah yang besar. Pasar Bandungan inilah yang menjadi tempat bertemunya para petani yang menjual hasil taninya dan para tengkulak yang akan membeli barang dagangan tersebut untuk dijual kembali ke konsumen akhir, baik itu berasal dari Bandungan maupun luar Bandungan.

Sistem transaksi yang dilakukan pun terbilang unik. Saat siang hari tiba, para pembeli yang umumnya adalah ibu-ibu sudah menunggu kendaraan pengangkut sayur di pinggir jalan depan Kecamatan Bandungan atau biasa disebut 'kemantren'. Masing-masing dari mereka berbekal sebuah selendang. Ketika kendaraan pengangkut sayuran tersebut telah tiba, mereka akan berlomba-lomba mengejar kemudian melempar selendang ke keranjang berisi sayur yang ingin dibeli. Jika tepat jatuh di

atas sebuah keranjang, maka pemilik selendang memiliki hak prioritas untuk menawar dan membeli barang dagangan tersebut, kemudian dilanjutkan pada negosiasi harga. Sedangkan jika selendang tidak mengenai sasaran maka ia akan menunggu mobil lain. Transaksi yang demikian ini telah berlangsung lama, orang-orang yang terlibat biasa menyebutnya “néngéri” atau jika diartikan secara harfiah berasal dari bahasa jawa yang berarti ‘menandai’.

Cara jual-beli yang demikian hampir mirip dengan yang terjadi pada zaman *jahiliyah*. Misalnya dalam jual-beli tanah yang tidak ditentukan ukurannya, pembeli dipersilahkan melempar batu sejauh-jauhnya. Dimana batas batu itu jatuh, disitulah yang menjadi batas tanah yang dijualnya. Atau berjual beli sesuatu barang yang tidak ditentukan, pembeli dipersilakan melempar, mana saja yang terkena batu, itulah barang yang diambilnya.¹

Dalam sebuah hadits disebutkan,

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ سَلَمَةَ الْعَدَنِيُّ حَدَّثَنَا عَبْدُ الْعَزِيزِ بْنُ مُحَمَّدٍ عَنْ عُبَيْدِ اللَّهِ عَنْ أَبِي الزِّنَادِ عَنْ الْأَعْرَجِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ وَعَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ

“Telah menceritakan kepada kami Muhriz bin Salamah Al 'Adani berkata, telah menceritakan kepada kami Abdul Aziz bin Muhammad dari Ubaidullah dari Abu Az Zinad dari Al A'raj dari Abu Hurairah ia berkata, "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam melarang jual beli gharar (menimbulkan kerugian bagi orang lain) dan jual beli hashah.” (H.R. Ibnu Majah No. 2185)²

Pada dasarnya hukum berdagang/jual-beli adalah *halal*. Allah SWT berfirman dalam surah *Al-Baqarah* [2]: 275; “...padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”. Sebuah transaksi atau akad dalam perdagangan akan menjadi sempurna jika setidaknya telah

1 Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam*, Bandung: CV Diponegoro, 1984, h. 157

2 Muhammad bin Yazid Abu Abdullah, *Sunan Ibnu Majah*, Juz II, Beirut: Dar Al-Fikr, h. 739

memenuhi tiga rukun, yaitu adanya orang-orang yang berakad; objek yang diperjualbelikan; dan *ijab-qabul*. Dan dua syarat, antara lain syarat yang bersifat umum seperti; pelakunya cakap bertindak, objek halal, atas izin *syara'*, sesuai *syari'ah*, dan memberi faedah. Serta syarat yang bersifat khusus yaitu syarat yang dikaitkan dengan kemerdekaan kehendak dalam mengadakan akad atas prinsip *maslakhah*.³

Dalam kaidah fiqih juga disebutkan⁴

أَصْلُ فِي الْأَشْيَاءِ إِلَّا بَأْحَةٍ حَتَّى يَدُلَّ الدَّلِيلُ عَلَى التَّحْرِيمِ

“*hukum asal dari muamalah adalah mubah sampai ada dalil yang melarangnya (memakruhkannya atau mengharamkannya)*”

Kegiatan perniagaan merupakan salah satu bagian dari muamalah. Kendati demikian setiap transaksi yang dilakukan pun sebaiknya mempertimbangkan etika-etika yang bisa diterima dalam sudut pandang agama Islam. Sebab meskipun jual-beli yang dilakukan sudah sah secara hukum, namun bisa jadi akadnya justru tidak diizinkan oleh agama. Tidak boleh seorang ulama ditanya, “Manakah dalil bahwa transaksi/muamalat ini diperbolehkan (mubah)? Dalil yang dicari semestinya dalah dalil yang mengharamkan. Adapun yang menjadi beberapa sebab timbulnya larangan tersebut seperti, menyakiti atau merugikan salah satu maupun beberapa pihak; menyempitkan gerakan pasaran; mengandung unsur penipuan, kecurangan, atau ketidakjelasan; serta merusak ketentraman umum. Dalil-dalil tersebut harus berupa nash Al-Qur’an atau sunnah yang tidak mengandung kesamaran.⁵

Transaksi bisnis dan perdagangan dalam kacamata Islam menempati posisi terhormat. Ia tidak sekedar aktivitas yang mengedepankan prinsip-prinsip memperoleh keuntungan secara maksimal,

³ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat: Sistem Transaksi Dalam Islam*, Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2014, h. 29

⁴ Yusuf Qardhawi, *7 Kaidah Utama Fikih Muamalah*, terj. Fedrian Hasmand, Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2010, h. 10

⁵ Yusuf Qardhawi, *7 Kaidah Utama Fikih Muamalah*, ...h. 12-18.

tetapi juga diikat oleh bingkai hukum dan moral agama di samping lainnya. Demikian pentingnya transaksi bisnis dan perdagangan ini sehingga Rasulullah menempatkannya sebagai pekerjaan yang sangat mulia.⁶

حَدَّثَنَا يَزِيدُ حَدَّثَنَا الْمَسْعُودِيُّ عَنْ وَائِلِ أَبِي بَكْرٍ عَنْ عَبَّائَةَ بْنِ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعِ بْنِ خَدِيجٍ عَنْ جَدِّهِ رَافِعِ بْنِ خَدِيجٍ قَالَ قِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

“Telah mengisahi kami Yazid, telah mengisahi kami al-Mas’udi, dari Wail Abu Bakar, dari Abayah bin Rifa’ah bin Rafi’ bin Khadij, dari kakeknya – Rafi’ bin Khadij, ia berkata: Ditanyakan, “Wahai Rasulullah! Usaha apa yang paling baik?” Beliau bersabda, “Karya seseorang dengan tangannya dan setiap jual beli yang mabrur.” (H.R. Ahmad No. 16628)

Yang membedakan Islam dengan materialisme adalah bahwa Islam tidak pernah memisahkan ekonomi dengan etika, sebagaimana tidak pernah memisahkan ilmu dengan akhlak, politik dengan etika, perang dengan etika dan kerabat sedarah daging dengan kehidupan Islam.⁷ Di sinilah Islam berperan dalam mengajarkan manusia untuk menjalin kerjasama, tolong menolong, dan menjauhkan diri dari sikap dengki dan dendam serta hal-hal yang tidak sesuai dengan *syari’ah*, serta menata kehidupan bermasyarakat agar tentram dan terhindar dari perpecahan karena harta. Oleh karena itu, berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai **Sistem Transaksi “néngéri” di Pasar Bandungan Kabupaten Semarang dalam Perspektif Ekonomi Islam.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang di atas maka dapat dirumuskan permasalahan yang hendak diteliti adalah: Bagaimana

⁶ M Aslianur, “Pemahaman Dan Penerapan Akad Dalam Transaksi Jual Beli Di Pasar Tradisional (Studi Terhadap Pedagang Pakaian Di Pusat Perbelanjaan Mentaya Kota Sampit)”, Skripsi IAIN Palangkaraya, Palangkaraya, 2016, h. 1

⁷ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2015, h. 46

mekanisme sistem transaksi “néngéri” di Pasar Bandungan Kabupaten Semarang dalam perspektif ekonomi Islam?

C. Tujuan dan Manfaat Penulisan

Adapun untuk tujuan dan manfaat dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah: Untuk mengetahui mekanisme sistem transaksi “néngéri” di Pasar Bandungan Kabupaten Semarang dalam perspektif ekonomi Islam

2. Manfaat Penelitian

Sedangkan hasil penelitian pada nantinya di harapkan dapat memberi manfaat antara lain :

- a. Manfaat teoritis yaitu penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran serta informasi bagi semua pihak terutama masyarakat muslim dan juga sebagai evaluasi terhadap penerapan ekonomi Islam sekaligus sebagai acuan dan masukan dalam membuat kebijakan yang akan datang.
- b. Manfaat praktis yaitu bagi peneliti dapat menambah wawasan teori dan praktek tentang etika dagang Islam. Bagi pedagang dapat memberikan masukan dan sumbangan pemikiran, bagi pihak lain hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai sumber referensi dalam penelitian selanjutnya.

D. Tinjauan Pustaka

Pembahasan mengenai pasar dan ekonomi Islam telah mendorong beberapa peneliti untuk melakukan penelitian terhadap implementasi ekonomi Islam di pasar sebagai berikut:

1. Penelitian Nurhayati, “*Strategi Pemasaran Pedagang Sayuran dalam Perspektif Ekonomi Islam di Pasar Baruga Kota Kendari*”, Berdasarkan hasil penelitian ditemukan bahwa para pedagang sayuran di Pasar Baruga Kota Kendari menerapkan beberapa strategi dalam menjalankan aktivitas berdagangnya yaitu 1) strategi dalam penataan

sayuran 2) strategi dalam penentuan jenis sayur yang akan dijual 3) strategi pengemasan sayuran siap saji 4) strategi dengan pelayanan prima 5) strategi terhadap penetapan harga yang fleksibel dan 6) strategi membangun jaringan dengan pemilik sayuran. Selain itu, sebagian pedagang sayuran juga mempraktekkan sistem jual beli *ba'i bitsaman ajil* terhadap pemilik barang (sayuran) yaitu sistem jual beli dengan pembayaran yang ditangguhkan dalam jangka waktu yang disepakati. Strategi yang telah diterapkan oleh para pedagang sayuran di Pasar Baruga Kota Kendari di atas diperbolehkan karena tidak bertentangan dengan prinsip ekonomi dalam Islam. Namun, yang menjadi masalah yaitu nilai-nilai seorang pemasar syariah yang belum di praktekkan oleh sebagian besar pedagang yaitu nilai ketauhidan, dimana sebagian besar pedagang sayuran di Pasar Baruga tidak melaksanakan sholat lima waktu.⁸

2. Penelitian Renaldi Hidayat, "*Sistem Jual Beli Sayur Secara Borongan dalam Tinjauan Ekonomi Islam (Studi Kasus Jual Beli Timun di Pasar Terong Kota Makassar)*", Hasil pembahasan menunjukkan bahwa tradisi praktik jual beli secara borongan dalam jual beli timun di Pasar Terong Makassar pada umumnya petani (penjual) menawarkan timunnya kepada pembeli (perantara) dan untuk menentukan harga terlebih dahulu petani dan pembeli melakukan penaksiran kuantitas dan kualitas timun dengan cara mencabut beberapa tanaman timun di tempat yang berbeda. Setelah terjalin kesepakatan, timun menjadi milik pembeli sehingga semua biaya panen timun ditanggung oleh pembeli sebagai pemilik timun tersebut. Setelah itu, barulah si perantara membawa hasil panen ke pasar Terong Kota Makassar dengan akad yang sama. Jika ditinjau dari segi pelaksanaan akadnya telah sesuai dengan aturan-aturan Islam dengan merujuk pada kesesuaian rukun dan syarat akad jual beli dalam Islam. Mengenai

⁸ Nurhayati, "*Sistem Jual Beli Sayur Secara Borongan dalam Tinjauan Ekonomi Islam (Studi Kasus Jual Beli Timun di Pasar Terong Kota Makassar)*", Skripsi IAIN Kendari, Kendari, 2016, h. xii

obyek jual beli yang masih berada di dalam karung, berdasarkan pendapat sebagian ulama masih tergolong dalam kategori gharar yang ringan dan tidak dapat dipisahkan darinya kecuali dengan kesulitan, berdasarkan hal tersebut maka gharar yang terkandung dalam tradisi praktik jual beli secara borongan di Pasar Terong dikecualikan dari hukum asal gharar, sehingga dapat disimpulkan bahwa praktik tersebut diperbolehkan dalam Islam.⁹

3. Penelitian Nopri Saputra, "*Analisis Harga Cabai Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus Pasar Sekip Ujung Kota Palembang Tahun 2015)*", Adapun hasil pembahasan dapat disimpulkan harga cabai yang terjadi di pasar Sekip Ujung kota Palembang terjadi dengan saling ridho didalam transaksi jual beli dan tidak ada yang terzhalimi, pedagang mengambil keuntungannya juga sudah sesuai dengan ajaran Islam. Karna ini sesuai dengan dengan ajaran Islam jangan terlalu bernafsu artinya jangan mengambil keuntungan itu sampai memberatkan pembeli (menzhalimi). Harga yang dilakukan oleh pedagang pasar Sekip ujung kota Palembang sudah sesuai menurut ekonomi Islam karena antara kedua belah pihak masing-masing tidak ada yang dirugikan atau terzhalimi, harganya sudah adil, mekanisme penetapan harganya berorientasi pada kesejahteraan, dan konsep Islam penentuan harganya dilakukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran.¹⁰

E. Metode Penelitian

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), metode adalah cara teratur yang digunakan untuk melaksanakan sesuatu agar tercapai sesuai yang dikehendaki. Sedangkan penelitian ialah pemeriksaan yang teliti, atau penyelidikan, atau pengumpulan, pengolahan, analisis dan penyajian data yang dilakukan secara sistematis dan objektif untuk

⁹ Renaldi Hidayat, "*Sistem Jual Beli Sayur Secara Borongan dalam Tinjauan Ekonomi Islam (Studi Kasus Jual Beli Timun di Pasar Terong Kota Makassar)*", Skripsi UIN Alauddin, Makassar, 2017, h. ix

¹⁰ Nopri Saputra, "*Analisis Harga Cabai Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus Pasar Sekip Ujung Kota Palembang Tahun 2015)*", Skripsi UIN Raden Fatah, Palembang, 2016, h. 7

memecahkan suatu persoalan atau menguji suatu hipotesis untuk mengembangkan prinsip-prinsip umum.¹¹ Secara sederhana dapat diartikan bahwa metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.¹² Adapun metode penelitian yang digunakan adalah sebagai berikut.

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang menekankan analisis proses dari proses berfikir secara induktif yang berkaitan dengan dinamika hubungan antarfenomena yang diamati dan senantiasa menggunakan logika ilmiah. Penelitian kualitatif bertujuan mengembangkan konsep sensitivitas pada masalah yang dihadapi, menerangkan realitas yang berkaitan dengan penelusuran teori dari bawah (*grounded theory*) dan mengembangkan pemahaman akan satu atau lebih dari fenomena yang dihadapi.¹³ Penelitian ini berbasis pada penelitian lapangan dimana peneliti melakukan survei atau penyelidikan untuk memperoleh fakta-fakta dari gejala-gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara faktual, baik tentang institusi sosial, ekonomi, atau politik dari suatu kelompok atau daerah. Penelitian ini nantinya akan berusaha mendeskripsikan serta mengungkap fakta suatu kejadian, objek, aktifitas, proses, dan manusia secara ‘apa adanya’ pada waktu sekarang atau jangka waktu yang masih memungkinkan dalam ingatan responden.¹⁴ Penelitian ini meneliti sistem transaksi “néngéri” di pasar Bandungan Kabupaten Semarang dalam perspektif ekonomi Islam.

¹¹ Andi Praswoto, *Memahami Metode-Metode Penelitian*, Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2016, h. 17-19

¹² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2009, h. 2

¹³ Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik*, Jakarta: Bumi Aksara, 2013, h. 80

¹⁴ Andi Praswoto, *Memahami Metode-Metode Penelitian*, Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2016, h. 175

2. Teknik Penentuan Informan

Seorang Informan adalah seorang pembicara asli yang berbicara dengan mengulang kata-kata, frasa dan kalimat dalam bahasa atau dialeknya sebagai model imitasi dan sumber informasi. Informan merupakan sumber informasi dalam penelitian. J. Vredenberg mengatakan bahwa, “Kalau dipakai informan dalam penelitian, maka peneliti mencari data yang berhubungan dengan pihak ketiga yaitu peneliti menginginkan informasi mengenai kejadian dan peristiwa-peristiwa yang dimiliki oleh informan-informan.”¹⁵

Penelitian ini menggunakan *purposive sampling*, bagian dari *non probability sampling* sebagai sampel bertujuan, digunakan untuk mencari dan menentukan jumlah sampel yang dapat mewakili lapisan populasi yang mempunyai ciri-ciri esensial dari populasi sehingga dianggap cukup representatif.¹⁶ Penelitian ini mengambil sampel yang dikategorikan menjadi dua yaitu para penjual dan pembeli yang terlibat dalam transaksi menggunakan sistem “néngéri”.

3. Sumber Data

Sumber data yang dibutuhkan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder

a. Data Primer

Data primer adalah data yang secara langsung diperoleh dari sumber data pertama di lokasi penelitian atau obyek peneliti.¹⁷ Sumber data primer yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dengan cara wawancara maupun observasi langsung dengan para penjual dan pembeli, serta informan yang terkait dengan penelitian ini. Dengan kata lain data primer diperoleh dari para pelaku “néngéri” sebagai informan.

¹⁵ Naniek Kasniyah, *Tahapan Menentukan Informan dalam Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta: Penerbit Ombak, 2012, h. 1

¹⁶ Naniek Kasniyah, *Tahapan....*, h. 7

¹⁷ Sugiyono, *Statistika untuk Penelitian*, Bandung:Alfabeta, 2013, h. 68

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang didapatkan tidak langsung tetapi diperoleh melalui orang atau pihak lain, misalnya dokumen laporan-laporan, buku-buku, jurnal penelitian, artikel dan majalah ilmiah yang isinya masih berhubungan dengan penelitian yang dilakukan.¹⁸ Dalam penelitian ini juga menggunakan data sekunder yang diperoleh dari dokumentasi, *website*, buku, jurnal, serta data yang diperoleh dari kantor petugas pasar yang menunjang penelitian.

4. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data-data dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik sebagai berikut

a. Observasi

Observasi atau pengamatan adalah alat pengumpul data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki.¹⁹ Dalam penelitian ini, peneliti hanya melakukan pengamatan dan mencatat kejadian-kejadian penting tanpa turut ambil bagian kedalam keadaan obyek yang diobservasi (kegiatan jual-beli). Adapun yang dicatat dalam penelitian ini adalah mekanisme dalam sistem transaksi “néngéri”.

b. Wawancara

Wawancara atau interview adalah kegiatan mencari bahan (keterangan, pendapat) melalui tanya jawab lisan dengan siapa saja yang diperlukan. Pada penelitian ini, peneliti membuat garis besar pertanyaan terlebih dahulu, namun pada pelaksanaannya peneliti membiarkan informan berbicara seluas-luasnya, baru kemudian jika ada jawaban yang dipandang ‘sesuai’ maka akan diajukan pertanyaan yang lebih rinci (*Nondirective Interview*).²⁰ Wawancara

¹⁸ Sugiyono, *Metode...*, h. 233

¹⁹ Usman Rianse, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi (Teori dan Aplikasi)*, Bandung: Alfabeta, 2012, h. 213

²⁰ Usman Rianse, *Metodologi...*, h. 219

dilakukan kepada para informan yaitu para penjual dan pembeli yang terlibat dalam transaksi menggunakan sistem “néngéri”.

5. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.²¹ Dalam proses analisis data, peneliti menggunakan analisis deskriptif kualitatif, menggambarkan dan menjabarkan secara jelas mengenai sistem transaksi “néngéri” yang terjadi di pasar Bandungan sesuai dengan fakta yang ada di lapangan. Data hasil analisis tidak menggunakan angka-angka, tetapi dideskripsikan berdasarkan data hasil wawancara dan observasi yang diyakini kevalidannya.

Kemudian data yang diperoleh dari wawancara dan observasi dirangkum, memilih hal-hal yang pokok serta memfokuskan pada hal-hal yang penting. Lalu data disajikan sehingga memudahkan untuk merencanakan kerja selanjutnya, sampai akhirnya data dianalisis dan ditarik kesimpulan.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memperoleh pembahasan yang sistematis, maka penulis perlu menyusun sistematika sedemikian rupa sehingga dapat menunjukkan hasil penelitian yang baik dan mudah dipahami. Adapun sistematika tersebut sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka terdahulu, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan

²¹ Sugiyono, *Metode...*, h. 244

BAB II : JUAL BELI DAN MEKANISME PASAR DALAM EKONOMI ISLAM

Bab ini terdiri dari beberapa sub bab. Sub bab yang pertama menjelaskan konsep sistem jual-beli yang didalamnya terdapat penjabaran mengenai pengertian jual-beli, serta syarat dan rukun jual-beli. Sub bab yang kedua tentang etika jual-beli dalam Islam. Sub bab ketiga mengenai mekanisme pasar dalam Ekonomi Islam.

BAB III : PERILAKU PEDAGANG DALAM JUAL BELI DI PASAR BANDUNGAN

Bab ini dijelaskan tentang gambaran umum dari objek penelitian penulis yaitu pasar Bandungan. Dalam bab ini terdiri dari letak Pasar Bandungan, karakteristik pedagang, permasalahan dan perkembangan, sistem transaksi “néngéri” dan mata rantai perdagangan yang terjadi di pasar Bandungan.

BAB IV : ANALISIS SISTEM TRANSAKSI NENGERI DI PASAR BANDUNGAN KABUPATEN SEMARANG DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

Bab ini memaparkan hasil dan pembahasan penelitian pada sistem transaksi “néngéri” di Pasar Bandungan Kabupaten Semarang dalam perspektif ekonomi Islam.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan saran dari penulis terhadap topik penelitian seluruh rangkaian pembahasan yang berisi tentang kesimpulan pembahasan dan saran-saran sebagai masukan kepada pihak atau subjek yang bersangkutan.

BAB II

JUAL BELI DAN MEKANISME PASAR DALAM EKONOMI ISLAM

A. Konsep Jual-Beli

1. Pengertian Jual-Beli

Secara etimologi, dagang berarti niaga, jual-beli dan lain-lain yang memiliki makna yang sama.¹ Dalam bahasa arab biasa disebut *at-tijarah* dan *al-bai'* yaitu memindahkan hak milik terhadap benda dengan akad saling mengganti.² Dalam ungkapan sehari-hari, dagang sering disamaartikan dengan bisnis. Pengertian dagang dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah suatu pekerjaan yang berhubungan dengan menjual dan membeli barang untuk memperoleh keuntungan.³ Adapun pengertian bisnis dalam KBBI yaitu usaha komersial dalam dunia perdagangan.⁴ Ketika mengamati kedua pengertian tersebut, sebenarnya terlihat ada perbedaan yang mana pada dasarnya dagang hanya menitikberatkan pada keuntungan saja, sedangkan bisnis mengharapkan lebih dari sekedar laba.

Secara istilah, jual-beli menurut Syaikh Sayid Sabiq yaitu, “Penukaran harta dengan harta lain dengan secara sukarela atau perpindahan kepemilikan dengan cara yang disetujui”.⁵ Pengertian ini senada dengan pendapat Imam Ja'far Shadiq yang menyatakan bahwa maksud jual-beli ini ialah makna yang ditunjukkan oleh kata ini, bukan kata itu sendiri. Artinya, bahwa yang dimaksud ialah akibat, bukan penyebab. Di dalam syariat, tidak ada *nash* yang membatasi makna jual-beli. Para *fuqaha* pun tidak mempunyai definisi tertentu untuknya. Syariat hanya menetapkan dan membiarkan apa yang telah ada di dalam

¹ Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam*, Bandung: CV Diponegoro, 1984, h. 16

² Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat: Sistem Transaksi Dalam Islam*, Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2014, h. 23

³ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2008, h. 285

⁴ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*,...h. 200

⁵ Sulaiman Ahmad Yahya al-Faifi, *al-Wajiz fi Fiqh as-Sunnah as-Sayyid Sabiq*, terj. Tirmidzi, Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, cet. II, 2014, h. 750

‘urf. Dengan demikian maka definisi para *fuqaha* untuk kata ini tak lain ialah definisi untuk suatu makna ‘urfi (yang telah berlaku di dalam ‘urf). Definisi mereka bermacam-macam dalam hal ini. Akan tetapi, yang termasyhur ialah tukar menukar harta dengan harta.⁶

Dasar hukum mengenai jual-beli termaktub dalam surah *al-Baqarah* [2]: 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ
اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ 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 (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.” (Q.S. *al-Baqarah* [2]: 275)

Rasulullah SAW. Melarang beberapa jenis jual beli yang dilakukan dua pihak secara sukarela. Adapun yang Allah maksud dari jual-beli yang halal adalah yang tidak ditunjukkan keharamannya melalui lisan Nabi-Nya SAW, bukan yang Allah haramkan melalui lisan Nabi-Nya SAW. Dengan demikian, ketentuan dasar jual-beli adalah seluruhnya halal manakala disertai sikap saling rela dari dua

⁶ Muhammad Jawad Mughniyah, *Fiqh al-Imam Ja'far ash-Shadiq 'ardh wa istidlal*, terj. Abu Zainab, Jakarta: Penerbit Lentera, 2009, h. 45

pelaku jual-beli yang sah tindakannya dalam melakukan jual-beli kecuali yang dilarang Rasulullah SAW, atau yang semakna dengan hal-hal yang dilarang oleh Rasulullah SAW, yang diharamkan dengan pernyataan beliau, atau yang tercakup ke dalam makna yang dilarang.⁷

2. Syarat dan Rukun Jual-Beli

Menurut Sudarsono dalam bukunya Pokok-pokok Hukum Islam, Jual-beli pada dasarnya akan menjadi sah ketika memenuhi syarat dan rukunnya. Adapun syarat dan rukun tersebut antara lain;⁸

- a. Ada penjual dan pembeli, yang memenuhi syarat, yakni;
 - 1) Bukan dipaksa (atas kehendak sendiri)
 - 2) Sehat akalnya
 - 3) *Baligh* (sampai umur)
 - 4) Keadaannya tidak mubadzir (pemboros), karena harta orang yang mubadzir itu di tangan walinya.
- b. Uang dan benda yang menjadi objek jual beli, dengan syarat;
 - 1) Keadaannya suci (bukan barang najis)
 - 2) Memiliki manfaat
 - 3) Barang sebagai objek jual-beli dapat diserahkan
 - 4) Barang tersebut milik penjual, milik yang diwakilkan, atau yang menguasakannya.
 - 5) Barang itu diketahui oleh si penjual dan si pembeli, dengan terang dzatnya, bentuk, kadar, (ukuran) dan sifatnya, agar tidak terjadi anatara keduanya kecoh mengecoh.
- c. *Shighat (ijab dan qobul)*

Ijab ialah perkataan penjual, seperti “saya jual barang ini dengan harga sekian”. Sedangkan *qobul* adalah perkataan pembeli, seperti “saya beli dengan harga sekian”. Menurut ulama, *shighat* ini harus memenuhi persyaratan, yaitu;

- 1) Keadaan *ijab qobul* berhubungan

⁷ Imam As-Syafi'i, *Al-Umm*, terj. Misbah, jilid 5, Jakarta: Pustaka Azzam, 2014, h. 353

⁸ Sudarsono, *Pokok-pokok Hukum Islam*, Jakarta: Rineka Cipta, 2001, h. 396-401

- 2) Adanya kemufakatan keduanya walaupun lafadz keduanya berlainan
- 3) Keadaan keduanya tidak disangkutpautkan dengan urusan lain seperti, “kalau saya jadi pergi, saya jual barang ini sekalian”
- 4) Waktunya tidak dibatasi, sebab jual-beli berwaktu seperti sebulan atau setahun, tidak sah

Ketika semua rukun di atas telah terlaksana maka terjadilah yang namanya sebuah transaksi jual-beli. Dalam bahasa fiqih, transaksi dikenal dengan *'aqad* yang berarti ikatan dan tali pengikat. Kemudian makna akad diterjemahkan secara bahasa sebagai: “Menghubungkan antara dua perkataan, masuk juga di dalamnya janji dan sumpah, karena sumpah menguatkan niat berjanji untuk melaksanakan isi sumpah atau meninggalkannya. Demikian juga halnya dengan janji sebagai perekat hubungan antara kedua belah pihak yang berjanji dan menguatkannya”.⁹

Kemudian unsur-unsur yang harus ada dalam akad disebut sebagai rukun. Adapun rukun akad yaitu: Pertama, *'aqid* atau para pelaku akad atau dua belah pihak yang saling bersepakat untuk memberikan sesuatu hal dan yang lain menerimanya. Kedua, *mahal al-'aqd* atau *ma'qud 'alayh*, yaitu benda yang menjadi objek dalam akad. Ketiga, *ijab* dan *qabul* atau *shigah al-'aqd*, yaitu ucapan atau perbuatan yang menunjukkan kehendak kedua belah pihak.¹⁰ Dengan demikian sistem transaksi jual-beli berarti rangkaian unsur yang saling berpengaruh dalam sebuah proses pada suatu perikatan antara beberapa pihak guna mencapai

⁹ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat: Sistem Transaksi Dalam Islam*, Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2014, h. 1-2.

¹⁰ Rahmawati, “Dinamika Akad Dalam Transaksi Ekonomi Syariah”, dalam *Al-Iqtishad* Vol. III, No. 1, Januari 2011, hlm. 22

kesepakatan, dimana proses ini menimbulkan akibat hukum pada objek kesepakatan, yaitu perpindahan hak milik.¹¹

Dalil mengenai akad tercantum dalam surah Al-Maidah ayat 1;

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءٰمَنُوْا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ اُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيْمَةُ الْاَنْعَامِ اِلَّا مَا يَتَلٰى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَاَنْتُمْ حُرْمٌ اِنَّ اللّٰهَ تَحْكُمُ مَا يُرِيْدُ



“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendakinya.”(Q.S. al-Maidah [5]: 1)

Jika dilihat dari segi keabsahannya menurut syara', ulama membagi akad menjadi dua; pertama, akad *shahih* yaitu akad yang telah memenuhi syarat rukun. Dengan demikian, segala hukum yang ditimbulkan oleh akad itu, berlaku kepada kedua belah pihak. Oleh madzhab Maliki dan madzhab Hambali kemudian dibagi dua lagi, yaitu akad yang *nafiz* dimana akad yang dilangsungkan memenuhi syarat dan rukun tanpa ada penghalang untuk melaksanakannya dan akad *mauquf*, yaitu akad yang dilakukan seseorang yang mampu berkehendak hukum namun tidak memiliki kekuasaan untuk melaksanakan. Kedua, akad yang tidak *shahih*, atau akad yang terdapat kekurangan pada syarat dan rukunnya sehingga tidak berakibat hukum bagi kedua belah pihak. Oleh Hanafi dibagi dua lagi, menjadi akad *batil*, apabila tidak memenuhi salah satu rukun dan larangan langsung dari syara' serta akad *fasid*,

¹¹ Syamsul Hilal, “*Transaksi dalam Hukum Islam*”, Fakultas Syari'ah IAIN Raden Intan Lampung, h. 2

dimana pada dasarnya suatu akad dibenarkan, tetapi sifat yang diakadkannya tidak jelas.¹²

B. Etika Jual-Beli

1. Pengertian Etika

Kata etika dan moral seringkali dipergunakan dengan makna serta maksud yang sama. Jika dilihat dari arti asalnya, moral berasal dari bahasa Latin *moralis* dan etika berasal dari bahasa Yunani *ethos*. Keduanya berarti kebaikan atau cara hidup. Selain itu, ada istilah lain yang identik dengan etika, yaitu Susila dari bahasa Sansekerta, lebih menunjukkan kepada dasar-dasar, prinsip, aturan hidup (*sila*) yang lebih baik (*su*). Dan *Akhlak* (Arab), berarti moral, dan etika berarti ilmu akhlak.¹³

Adapula beberapa pendapat yang menyatakan bahwa etika dan moral memiliki makna yang berbeda. Sebab etika berkembang artinya menjadi sebuah bidang kajian filsafat atau ilmu pengetahuan tentang moral atau moralitas. Dimana moralitas ini merujuk pada perilaku manusia itu sendiri. Dengan demikian, maka etika adalah suatu penyelidikan atau pengkajian secara sistematis tentang perilaku. Pernyataan utama dalam etika adalah, tindakan dan sikap yang dianggap benar atau baik.¹⁴

Erni Ernawan dalam bukunya "*Business Ethics*" menjelaskan kesamaan pendapat antara Magnis Suseno (1989) dan Sony Keraf (1991), bahwa dalam memahami etika perlu dibedakan dengan moralitas. Moralitas adalah suatu sistem nilai tentang bagaimana seseorang harus berperilaku sebagai manusia. Sedangkan etika berbicara mengenai nilai dan norma moral yang menentukan perilaku manusia dalam hidupnya. Dari beberapa uraian diatas, dapat

¹² M Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003, h. 111-112

¹³ Johan Arifin, *Etika Bisnis Islami*, Semarang: Walisongo Press, 2009, h. 8-9

¹⁴ Dawam Rahardjo, *Etika Ekonomi dan Manajemen*, Yogyakarta: PT Tiara Wacana Yogya, 1990, h. 3-4

disimpulkan bahwa etika adalah suatu cabang ilmu filsafat, tujuannya adalah mempelajari perilaku, baik moral maupun immoral, dengan tujuan membuat pertimbangan yang cukup beralasan dan akhirnya sampai pada rekomendasi yang memadai yang tentunya dapat diterima oleh suatu golongan tertentu atau individu.¹⁵

Seperti yang disebutkan di atas tadi, Islam mengenal istilah etika dengan akhlak yang berasal dari kata *al-khuluq*. Dalam al-Qur'an kata ini hanya ditemukan dalam bentuk tunggal (*al-khuluq*) dalam surat *al-Qalam* ayat 4 sebagai nilai konsiderans atas pengangkatan Muhammad sebagai Rasul.¹⁶

وَإِنَّكَ لَعَلَىٰ خُلُقٍ عَظِيمٍ ﴿٤﴾

“*Sesungguhnya engkau Muhammad berada di atas budi pekerti yang agung*”. (Q.S. *al-Qalam* [68]: 4)

Al-khuluq artinya *innate peculiarity, natural disposition, character, temper, nature*. Dengan demikian maka akhlak adalah perilaku seseorang yang berkaitan dengan baik dan buruk, dan setiap manusia memiliki dua potensi di atas. Hanya saja dalam Islam potensi baik lebih dulu menghiasi diri manusia daripada potensi untuk berbuat kejahatan.

2. Etika Jual-Beli dalam Islam

Berbicara mengenai etika dagang/bisnis, Erni Ernawan juga memaparkan pendapat Fritzsche (1995) yang mengatakan bahwa, “Tampak tidak ada pemisahan antara etika bisnis dengan etika sehari-hari. Dengan kata lain kita berketetapan bahwa tidak mungkin kita etis dalam berbisnis dan tidak etis dalam hal lainnya, atau sebaliknya. Secara sederhana etika adalah sesuatu yang tidak terpisahkan dari individu, hal ini tidak dapat berubah pada setiap kesempatan. Pada tingkat praktis, ini memunculkan tiga pernyataan dasar. Pertama, orang yang etis harus menghormati orang lain. Kedua, etika itu dipelajari,

¹⁵ Erni Ernawan, *Business Ethics*, Bandung: Alfabeta, 2007, h. 3

¹⁶ Muhammad Saifullah, “*Etika Bisnis Islami dalam Praktek Bisnis Rasulullah*”, dalam *Walisongo*, Vol. 19 No. 1, Mei 2011, h. 131-132

tidak muncul secara langsung dari lahir. Ketiga, akar dari semua hubungan etik yang sebenarnya adalah kehidupan spiritual dari Islam, Kristen, Budha, Hindhu ataupun yang tidak beragama sekalipun.” Etika personal dan etika berdagang/berbisnis merupakan kesatuan yang tidak terpisahkan dan keberadaannya saling melengkapi dalam mempengaruhi perilaku manajer.¹⁷

Dalam ajaran Islam, pasar merupakan wahana transaksi ekonomi yang ideal, karena secara teoritis maupun praktis, Islam menciptakan suatu keadaan pasar yang dibingkai oleh nilai-nilai syariah, seperti keadilan, keterbukaan, kejujuran, dan persaingan sehat. Nilai-nilai tersebut merupakan nilai-nilai universal bukan hanya untuk muslim tetapi juga non muslim. Penegakan nilai-nilai moral dalam kehidupan perdagangan di pasar harus didasari secara personal oleh setiap pelaku pasar. Artinya, nilai-nilai moralitas merupakan nilai yang sudah tertanam dalam diri para pelaku pasar, sebab ini merupakan refleksi dari keimanan kepada Allah. Seseorang boleh saja berdagang dengan tujuan mencari keuntungan yang sebesar-besarnya, namun dalam Islam bukan sekedar mencari keuntungan melainkan juga keberkahan yang menjadi kemantapan dari sebuah usaha.¹⁸

a. Prinsip-prinsip Etika Jual-Beli dalam Islam

Secara normatif, perihal masalah ekonomi dan atau bisnis, dalam al-Qur’an telah dijelaskan petunjuk mengenai prinsip-prinsip dasar dalam menjalankan roda perekonomian. Prinsip tersebut secara garis besar meliputi prinsip keadilan dan kesucian, kemudian maksud dari kedua hal tersebut dijabarkan lagi dalam tiga aspek yaitu; larangan untuk memiliki atau mengelola harta yang terlarang atau haram, larangan dalam cara dan proses

¹⁷ Erni Ernawan, *Business Ethics, ...*, h. 12

¹⁸ Dewi Prianingsih, *Etika Dagang Etnis Tionghoa Di Kecamatan Kundur Kabupaten Karimun Ditinjau Menurut Dagang Dalam Islam, ...*h. 33

memperoleh harta serta dalam pengelolaan dan pengembangannya, terlarang pada berbagai dampak pengelolaan serta pengembangannya. Sebagai wujud pelaksanaan ketiga aspek tersebut, maka kemudian dijabarkan lagi ke dalam hal-hal yang lebih spesifik. Dari situlah muncul konsep serta prinsip dasar etika dalam bisnis berdasarkan al-Qur'an dan Hadits.¹⁹ Beberapa prinsip bisnis Islami tersebut antara lain;²⁰

1) Prinsip Tauhid (*unity*)

Alam semesta, termasuk manusia adalah milik Allah yang memiliki kemahakuasaan sempurna atas makhluknya. Konsep tauhid berarti Allah sebagai Tuhan Yang Maha Esa menetapkan batas-batas tertentu atas perilaku manusia sebagai khilafah, untuk memberi manfaat pada individu tanpa megorbankan hak-hak individu lainnya. Berlakunya aturan-aturan dan pranata sosial, politik, agama, moral ekonomi, hukum dan sebagainya yang mengarahkan dan mengontrol manusia tersebut akan membentuk ethical organizational climate tersendiri pada ekosistem individu dalam melakukan aktivitas salah satunya ekonomi.²¹

لَلّٰهِ مَا فِي السَّمٰوٰتِ وَمَا فِي الْاَرْضِ وَإِنْ تُبَدُّوْا مَا فِيْ اَنْفُسِكُمْ
 اَوْ تُخْفُوْهُ يُحَاسِبِكُمْ بِهٖ اللّٰهُ فَيَغْفِرُ لِمَنْ يَّشَآءُ وَيُعَذِّبُ مَنْ يَّشَآءُ

وَاللّٰهُ عَلٰى كُلِّ شَيْءٍ قَدِيْرٌ

“Kepunyaan Allah-lah segala apa yang ada di langit dan apa yang ada di bumi. Dan jika kamu melahirkan apa yang ada di dalam hatimu atau kamu menyembunyikan, niscaya Allah akan membuat perhitungan dengan kamu tentang perbuatanmu itu. Maka Allah mengampuni siapa yang dikehendaki-Nya dan menyiksa siapa yang dikehendaki-Nya;

¹⁹ Johan Arifin, *Etika Bisnis Islami*, Semarang: Walisongo Press, 2008, h. 131-152

²⁰ Faisal Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam*, Jakarta: Kencana, 2015, h. 88-104

²¹ Faisal Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam*,...h. 89-90

dan Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu.” (Q.S. al-Baqarah [2]: 284)

2) Prinsip Keseimbangan (*equilibrium*)

Dalam beraktivitas di dunia kerja, perdagangan, maupun bisnis apapun, Islam mengharuskan untuk berbuat adil, tak terkecuali kepada pihak yang tidak disukai. Bahkan berlaku adil harus didahulukan dari berbuat kebajikan. Berlaku adil akan dekat dengan taqwa, karena itu dalam perniagaan, Islam melarang untuk menipu walau sekedar membawa sesuatu pada kondisi yang menimbulkan keraguan sekalipun. Persyaratan adil yang paling mendasar adalah dalam menentukan mutu (kualitas) dan ukuran (kuantitas). Konsep ekuilibrium juga dapat dipahami bahwa keseimbangan hidup di dunia dan akhirat harus diusung oleh seorang pebisnis muslim.²²

وَمِنْهُمْ مَنْ يَقُولُ رَبَّنَا آتِنَا فِي الدُّنْيَا حَسَنَةً وَفِي الْآخِرَةِ

حَسَنَةً وَقِنَا عَذَابَ النَّارِ ﴿٢١﴾

“Dan di antara mereka ada orang yang bendo'a: 'Ya Tuhan kami, berilah kami kebaikan di dunia dan kebaikan di akhirat dan peliharalah kami dari siksa neraka'.” (Q.S. al-Baqarah [2]: 201)

3) Prinsip Kehendak Bebas (*free will*)

Konsep Islam memahami bahwa institusi ekonomi seperti pasar dapat berperan efektif dalam kehidupan ekonomi, bila persaingan bebas dapat berlaku secara efektif pula, dimana pasar tidak mengharap adanya intervensi dari pihak manapun. Harga suatu komoditas (barang dan jasa) ditentukan oleh penawaran dan permintaan, perubahan yang terjadi pada harga berlaku juga ditentukan oleh terjadinya perubahan permintaan dan penawaran. Selain itu pasar juga harus bisa menjamin adanya kebebasan masuk atau keluarnya sebuah komoditas di

²² Faisal Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam*,...h. 91-92

pasar berikut perangkat atau faktor produksinya. Kebebasan merupakan bagian penting dalam nilai etika bisnis Islam, tapi kebebasan itu tidak merugikan kepentingan kolektif.²³

لَهُ مُعَقِّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ
 إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ
 اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ مِنْ دُونِهِ مِن وَّالٍ

“Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merobah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merobah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia.” (Q.S. ar-Ra’d [13]: 11)

4) Prinsip Pertanggungjawaban (*Responsibility*)

Penerimaan pada konsep tanggung jawab ini, berarti setiap individu akan menanggung setiap apa yang ia perbuat dan diadili secara personal di hari kiamat kelak. Tidak ada satu cara pun bagi seseorang untuk melenyapkan perbuatan-perbuatan jahatnya kecuali dengan memohon ampunan kepada Allah dan melakukan perbuatan-perbuatan yang baik. Tanggungjawab ini erat kaitannya dengan kebebasan yang telah dibahas sebelumnya. Maka, langkah yang diambil tersebut ialah yang akan dipertanggungjawabkan.²⁴

²³ Faisal Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam*,...h. 94-96

²⁴ Faisal Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam*,...h. 100-101

قُلْ أَغَيْرَ اللَّهِ أَبْغَىٰ رَبًّا وَهُوَ رَبُّ كُلِّ شَيْءٍ ۚ وَلَا تَكْسِبُ كُلُّ
 نَفْسٍ إِلَّا عَلَيْهَا ۚ وَلَا تَزِرُ وَازِرَةٌ وِزْرَ أُخْرَىٰ ۚ ثُمَّ إِلَىٰ رَبِّكُم
 مَّرْجِعُكُمْ فَيُنَبِّئُكُم بِمَا كُنتُمْ فِيهِ تَخْتَلِفُونَ ﴿١٦٤﴾

“Katakanlah: ‘Apakah aku akan mencari Tuhan selain Allah, padahal Dia adalah Tuhan bagi segala sesuatu. Dan tidaklah seorang membuat dosa melainkan kemudharatannya kembali kepada dirinya sendiri; dan seorang yang berdosa tidak akan memikul dosa orang lain. Kemudian kepada Tuhanmulah kamu kembali, dan akan diberitakan-Nya kepadamu apa yang kamu perselisihkan.’”

(Q.S. *al-An'am* [6]: 164)

5) Prinsip Ihsan (*Benevolence*)

Ihsan artinya melaksanakan perbuatan baik yang dapat memberikan kemanfaatan kepada orang lain, tanpa adanya kewajiban tertentu yang mengharuskan perbuatan tersebut, atau dengan kata lain beribadah dan berbuat baik seakan-akan melihat Allah, jika tidak mampu, maka yakinlah Allah melihat. Ada beberapa perbuatan yang dapat mendukung pelaksanaan ikhsan dalam berniaga, antara lain, kemurahan hati, motif pelayanan, dan adanya kesadaran akan adanya Allah dan aturan yang berkaitan dengan pelaksanaan yang menjadi prioritas.²⁵

وَأَتَّبِعْ فِي مَآءِ اتِّكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ ۖ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ
 مِنَ الدُّنْيَا ۖ وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ ۖ وَلَا تَبْغِ
 الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ ۖ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾

“Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (keni'matan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di

²⁵ Faisal Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam*,...h. 102

(muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.” (Q.S. al-Qashash [28]: 77)

Masyarakat Muslim tidak bebas tanpa kendali dalam memproduksi segala sumber daya alam, mendistribusikannya, atau mengonsumsinya. Ia terikat dengan akidah dan etika mulia, disamping juga dengan hukum-hukum Islam. Etika berdagang dan berbisnis mengatur aspek hukum kepemilikan, pengelolaan dan pendistribusian harta. Etika tersebut antara lain:²⁶

- 1) Menolak monopoli
- 2) Menolak eksploitasi
- 3) Menolak diskriminasi
- 4) Menuntut keseimbangan antara hak dan kewajiban
- 5) Terhindar dari usaha tidak sehat

Nabi Muhammad SAW. juga telah memberi teladan kepada umat Islam mengenai cara berdagang yang tepat. Sebab dalam berdagang tidak hanya sekedar mengedepankan cara mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Ada aspek berkah yang membuat pelakunya tidak hanya mendapat laba di dunia namun juga keuntungan di akhirat. Etika berdagang dalam Islam juga menjamin seorang pebisnis, mitranya, maupun konsumen, masing-masing akan saling mendapat keuntungan.²⁷ Adapun etika yang diajarkan Rasulullah SAW. tersebut antara lain:²⁸ jujur, Ikhlas, Amanah, Tidak menipu/curang, Istiqomah, Ramah dan Murah hati, Tidak melupakan akhirat²⁹.

The institute for Bussiness, Technology, and Ethics menyarankan “Sembilan Alasan yang Baik” berikut ini untuk

²⁶ Mardani, *Hukum Bisnis Syariah*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2014, h. 26

²⁷ Johan Arifin, *Etika Bisnis Islami*,... h. 153

²⁸ Nashrudin baidan dan Erawati aziz, *Etika Islam dalam Berbisnis*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2014 h. 143-144

²⁹ Fitri Amalia, “*Etika Bisnis Islam: Konsep dan Implementasi pada Pelaku Usaha Kecil*”, FEB UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2013, h. 122-123

menjalankan sebuah bisnis secara etis:³⁰ menjauhkan dari tuduhan/tuntutan hukum, kebebasan pengaturan, penerimaan masyarakat, kepercayaan pemasok/ mitra, kesetiaan pelanggan, kinerja karyawan, harga diri, karena hal itu benar.

Etika berbisnis ini memiliki beberapa fungsi dan tujuan yang tentunya baik bagi umat manusia, diantaranya;³¹

- 1) Etika menjadi kendali intern dalam hati, berbeda dengan aturan hukum yang mempunyai unsur paksaan ekstern.
- 2) Menjaga kelangsungan hidup bisnis
- 3) Menjaga hubungan dengan pemasok, mitra, karyawan, dan konsumen
- 4) Menghormati hak dan martabat sesama manusia
- 5) Mewujudkan kesejahteraan masyarakat
- 6) Mengingatnkan diri kepada sang pemilik semesta Allah SWT.

b. Beberapa jenis jual-beli yang dilarang dalam Islam

Jual beli yang dilarang dibagi dua: pertama, jual-beli yang dilarang dan hukumnya tidak sah (batal), yaitu jual beli yang tidak memenuhi syarat dan rukunnya. Kedua, jual-beli yang hukumnya sah tetapi dilarang, yaitu jual-beli yang telah memenuhi syarat dan rukunnya, tapi ada beberapa faktor yang menghalangi kebolehan proses jual-beli.³²

- 1) Jual Beli karena tidak memenuhi syarat dan rukun
 - a) Jual beli barang haram

Menurut Hanafiyah, jual beli minuman keras, babi, bangkai, darah tidak sah karena ini tidak bisa dikategorikan harta secara asal. Tapi perniagaan atas anjing, macan, srigala dan sejenisnya diperbolehkan karena terdapat manfaat, seperti untuk

³⁰ Laura Hartman dan Joe Desjardins, *Bussiness Ethics Decision-Making for Personal Integrity & Responsibility*, terj. Danti Pujiati, Jakarta: Penerbit Erlangga, 2011, h. 6

³¹ Moch. Endang Djunaedi, "*Etika Bisnis Syariah*", Fakultas Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon, h. 4-20

³² Abdul Rahman Ghazali et al, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010, h. 80

keamanan. Lalu menjual barang najis untuk dimanfaatkan diperbolehkan, asal tidak dikonsumsi, yaitu setiap barang yang memiliki manfaat yang dibenarkan syara'. Sedangkan menurut Malikiyah, Syafi'iyah, dan Hanabalah tidak diperbolehkan jual-beli anjing walaupun untuk penjagaan atau berburu. Ulama Hanafiyah dan Dzahiriyah membolehkan jual-beli barang najis jika memang terdapat manfaat di dalamnya.³³

حَدَّثَنَا قُتَيْبَةُ حَدَّثَنَا اللَّيْثُ عَنْ يَزِيدَ بْنِ أَبِي حَبِيبٍ عَنْ عَطَاءِ
 بْنِ أَبِي رَبَاحٍ عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّهُ
 سَمِعَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ عَامَ الْفَتْحِ وَهُوَ
 بِمَكَّةَ إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخِنْزِيرِ
 وَالْأَصْنَامِ فَقِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ أَرَأَيْتَ شُحُومَ الْمَيْتَةِ فَإِنَّهَا يُطْلَى
 بِهَا السُّفُنُ وَيُدْهَنُ بِهَا الْجُلُودُ وَيَسْتَصْبِحُ بِهَا النَّاسُ فَقَالَ لَا
 هُوَ حَرَامٌ ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِنْدَ ذَلِكَ
 قَاتَلَ اللَّهُ الْيَهُودَ إِنَّ اللَّهَ لَمَّا حَرَّمَ شُحُومَهَا جَمَلُوهَا ثُمَّ بَاعُوهَا
 فَأَكَلُوا ثَمَنَهُ قَالَ أَبُو عَاصِمٍ حَدَّثَنَا عَبْدُ الْحَمِيدِ حَدَّثَنَا يَزِيدُ
 كَتَبَ إِلَيَّ عَطَاءٌ سَمِعْتُ جَابِرًا رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ
 صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ

"Telah menceritakan kepada kami Qutaibah telah menceritakan kepada kami Al Laits dari Yazid bin Abi Habib dari 'Atho' bin Abi Rabah dari Jabir bin 'Abdullah radliallahu 'anhu bahwasanya dia mendengar Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda ketika Hari Penaklukan saat Beliau di Makkah: "Allah dan RasulNya telah mengharamkan khamar, bangkai, babi dan patung-patung". Ada yang bertanya: "Wahai Rasulullah, bagaimana dengan lemak dari bangkai (sapi dan kambing) karena bisa dimanfaatkan untuk memoles sarung pedang atau meminyaki kulit-kulit dan sebagai bahan minyak untuk penerangan bagi manusia?". Beliau bersabda: "Tidak, dia tetap haram". Kemudian saat itu juga Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: Semoga Allah melaknat Yahudi, karena ketika Allah mengharamkan lemak hewan (sapi dan kambing) mereka

³³ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010, h. 89-90

mencairkannya lalu memperjual belikannya dan memakan uang jual belinya". Berkata, Abu 'Ashim telah menceritakan kepada kami 'Abdul Hamid telah menceritakan kepada kami Yazid; 'Atho' menulis surat kepadaku yang katanya dia mendengar Jabir radliallahu 'anhu dari Nabi shallallahu 'alaihi wasallam" (H.R. Bukhari No. 2028).³⁴

b) Jual beli yang belum jelas

Bai' al-gharar berarti jual beli-yang mengandung resiko. Menurut Hanafiyah, *gharar* adalah sesuatu yang akibatnya belum diketahui. Maliki mengatakan sesuatu yang tidak diketahui bias dihasilkan atau tidak, dan syafi'i menyatakan sesuatu yang belum bias dipastikan. Jual-beli ini akan menjadi beban salah satu pihak dan mendatangkan kerugian finansial. Bias jadi wujud barangnya belum bias dipastikan ada atau tidaknya, bagaimana kualitas dan kuantitasnya, bisa diserahterimakan atau tidak. Misalnya menjual onta yang masih dalam kandungan. Ulama sepakat mengenai batalnya kontrak jual beli yang seperti ini.³⁵

Diriwayatkan dalam sebuah hadist,

حَدَّثَنَا يَحْيَى بْنُ يَحْيَى وَمُحَمَّدُ بْنُ رُمْحٍ قَالَا أَخْبَرَنَا اللَّيْثُ ح وَحَدَّثَنَا
فُتَيْبَةُ بْنُ سَعِيدٍ حَدَّثَنَا لَيْثٌ عَنْ نَافِعٍ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى
عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنَّهُ نَهَى عَنْ بَيْعِ حَبْلِ الْحَبَلَةِ

"Telah menceritakan kepada kami Yahya bin Yahya dan Muhammad bin Rumh keduanya berkata; Telah mengabarkan kepada kami Al Laits. Dan diriwayatkan dari jalur lain, telah menceritakan kepada kami Qutaibah bin Sa'id telah menceritakan kepada kami Al Laits dari Nafi' dari Abdullah dari Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bahwa beliau melarang jual beli janin (binatang) yang masih dalam kandungan." (H.R. Muslim No. 3809)³⁶

Menurut kesepakatan ulama *gharar* bisa diperbolehkan jika, barang tersebut sebagai pelengkap; *gharar*-nya sedikit;

³⁴ Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Bulughul Maram Min Adilatil Ahkam*, terj. M. Zaenal Arifin, Jakarta: Khatulistiwa Press, h. 284

³⁵ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, ...h.85-86

³⁶ Muslim bin al-Hajjaj al-Qusayri an-Naisaburi, *Ensiklopedia Hadits 4: Shahih Muslim* 2, terj. Masyhari dan Tatam Wijaya, Jakarta: Penerbit Almahira, 2012, h. 2

masyarakat memaklumi hal tersebut karena dianggap sesuatu yang remeh; dan mereka memang membutuhkan transaksi tersebut.³⁷

Hal ini didasarkan pada pendapat Imam Nawawi dalam Syarah Shahih Muslim,

*“Kadang sebagian gharar dibolehkan dalam transaksi jual beli karena hal itu dibutuhkan (masyarakat), seperti seorang tidak mengetahui tentang kualitas pondasi rumah (yang dibelinya), begitu juga tidak mengetahui kadar air susu pada kambing yang hamil. Hal-hal ini dibolehkan dalam jual-beli, karena pondasi (yang tidak tampak) diikutkan (hitungannya) pada kondisi bangunan rumah yang tampak, dan memang harus begitu, karena pondasi tersebut memang tidak bisa dilihat. Begitu juga yang terdapat dalam kandungan kambing dan susunya”.*³⁸

c) Jual beli bersyarat

Jual-beli yang ijab kabulnya dikaitkan dengan syarat-syarat tertentu yang tidak ada kaitannya dengan jual beli atau ada unsur-unsur yang merugikan adalah dilarang. Misalnya saat ijab kabul si pembeli berkata, “Baik, mobilmu akan kubeli sekian dengan syarat anak gadismu menjadi istriku”.³⁹

Nabi Muhammad SAW. bersabda, *“Barang siapa yang menetapkan sesuatu syarat yang tidak terdapat dalam kitab Allah, maka syarat tersebut batal meskipun seratus syarat. Kitab Allah itu benar, dan syarat Allah lebih kokoh.”* (H.R. Bukhari)⁴⁰

Dalam Hadits lain juga disebutkan,

حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ يُوسُفَ أَخْبَرَنَا مَالِكٌ عَنْ نَافِعٍ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّ عَائِشَةَ أُمَّ الْمُؤْمِنِينَ أَرَادَتْ أَنْ تَتَنَزَّرِيَ جَارِيَةً فَتُعِنِّي فَقَالَ أَهْلُهَا نَبِيْعُكَهَا عَلَيَّ أَنْ وَلَاءَهَا لَنَا فَذَكَرْتُ ذَلِكَ لِرَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ لَا يَمْنَعُكَ ذَلِكَ فَإِنَّمَا الْوَلَاءُ لِمَنْ أَعْت

³⁷ Isnaini Harahap dkk., *Hadis-hadis Ekonomi*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2015, h. 182

³⁸ Imam An-Nawawi, *al-Minhaj Syarh Shahih Muslim ibn al-Hajjaj*, terj. Darwis, dkk., Jilid 7, Jakarta: Darus Sunah Press, 2013, h. 144

³⁹ Abdul Rahman Ghazali et al, *Fiqh Muamalat...*h. 83

⁴⁰ Ibnu Taimiyah, *Majmu' Fatwa Ibnu Taimiyah*, terj. Amir Hamzah dan Muhammad Misbah, Jilid 24, Jakarta: Pustaka Azzam, 2014, h. 710

“Telah menceritakan kepada kami ‘Abdullah bin Yusuf telah mengabarkan kepada kami Malik dari Nafi’ dari ‘Abdullah bin ‘Umar radhiyallahu ‘anhu bahwa ‘Aisyah, Ummul Mu’minin berkehendak untuk membeli seorang budak wanita lalu dibebaskannya. Tuannya berkata: “Kami jual kepada anda namun perwaliannya tetap menjadi hak kami. Kemudian kejadian ini diceritakan kepada Rasulullah Salallahu ‘alaihi wa sallam. Maka Beliau bersabda: “Janganlah menghalangi kamu persyaratan mereka itu, karena sesungguhnya perwalian (seorang budak) adalah untuk yang memerdekakannya”. (H.R. Bukhari No.2169)⁴¹

d) *Mulamasah dan Munabadzah*

Mulamasah yaitu jual-beli hanya dengan menyentuh barang yang akan dibeli tanpa *khiyar*, karena dengan memegang saja sudah dianggap cukup dari melihat. Misalnya si penjual akan berkata, “jika kamu menyentuhnya, maka saya akan menjualnya kepadamu”. Imam syafi’i mengatakan akad tersebut batal, karena ada penggantungan dan tidak memakai *shighat syar’i*. Kemudian *munabadzah*, yaitu menjadikan ‘menjatuhkan” sebagai jual-beli sudah dianggap cukup menggantikan *shighat*. Misalnya si penjual berkata, “saya jatuhkan bajuku kepadamu dengan harga sekian”, lalu diambil pihak kedua tanpa ada *khiyar*. Maka akad ini menjadi batal karena tanpa adanya melihat, tanpa *shighat* dan /atau syaratnya rusak.⁴²

حَدَّثَنَا إِسْمَاعِيلُ قَالَ حَدَّثَنِي مَالِكٌ عَنْ مُحَمَّدِ بْنِ يَحْيَى بْنِ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنِ الْمُلَامَسَةِ وَالْمُنَابَذَةِ

“Telah menceritakan kepada kami Isma’il berkata, telah menceritakan kepada saya Malik dari Muhammad bin Yahya bin Habban dan dari Abu Az Zanak dari Al A’raj dari Abu Hurairah Radhiyallahu ‘anhu bahwa Rasulullah Salallahu ‘alaihi wa sallam melarang *mulamasah* dan *munabadzah*”. (H.R. Bukhari No. 2146)⁴³

⁴¹ Abu Abdullah Muhammad Ismail al-Bukhari, *Ensiklopedia Hadits1: Shahih al-Bukhari I*, terj. Masyhar dan M Suhadi, Jakarta: Penerbit Almahira, cet. II, 2013, h. 481

⁴² Abdul Rahman Ghazali et al, *Fiqh Muamalat...*h. 70-71

⁴³ Abu Abdullah Muhammad Ismail al-Bukhari, *Ensiklopedia Hadits1: Shahih al-Bukhari I...*h. 477

e) Hushat

Imam Muslim meriwayatkan dari Abu Hurairah bahwasannya Nabi SAW. melarang jual beli dengan *hushat* (kerikil), yaitu ketika dia melempar batu maka jual beli jadi wajib. Misalnya si penjual mengatakan, “saya jual kepadamu dari baju-baju ini mana yang terkena lemparan batu”. Maka batalnya akad ini karena barang yang dijual atau waktu khiyar tidak diketahui, atau karena tidak ada shighat.⁴⁴

الْعَدَنِيُّ حَدَّثَنَا عَبْدُ الْعَزِيزِ بْنُ مُحَمَّدٍ عَنْ عُبَيْدِ
اللَّهِ عَنْ أَبِي الزِّنَادِ عَنِ الْأَعْرَجِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ نَهَى رَسُولُ اللَّهِ
صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ بَيْعِ الْغَرَرِ وَعَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ

“Telah menceritakan kepada kami Muhriz bin Salamah Al 'Adani berkata, telah menceritakan kepada kami Abdul Aziz bin Muhammad dari Ubaidullah dari Abu Az Zinad dari Al A'raj dari Abu Hurairah ia berkata, "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam melarang jual beli gharar (menimbulkan kerugian bagi orang lain) dan jual beli hashah.” (H.R. Ibnu Majah No. 2194)⁴⁵

Abu Abdillah Muhammad al-Maqsidi menerangkan ada beberapa faedah dan hukum yang dapat diambil dari hadits tersebut. Antara lain sebagai berikut:⁴⁶

1. Haram jual-beli dengan cara melempar batu bagaimana pun cara dan bentuknya; karena di dalamnya terdapat penipuan dan ketidaktahuan akan harga dan barang yang dijual.
2. Haram melakukan penipuan dan tipu daya dalam jual-beli; karena sangat dimungkinkan adanya ketidakridhaan dari salah satu pelaku akad jual-beli itu. Sehingga hal tersebut menjadikan mereka memakan harta orang lain dengan cara yang batil; dan itu diharamkan.

⁴⁴ Abdul Rahman Ghazali et al, *Fiqh Muamalat...*h. 71

⁴⁵ Muhammad bin Yazid Abu Abdullah, *Sunan Ibnu Majah...*h. 739

⁴⁶ Abu Abdillah Muhammad al-Maqsidi, *Ensiklopedi Hadits-Hadits Hukum*, terj. Suharjan dan Agus Ma'mun, Jakarta: Darus Sunnah Press, 2013, h. 939

3. Penipuan dalam jual-beli dapat diketahui apabila barang yang dijual tidak ada, atau tidak diketahui keadaannya, atau penjual tidak menyerahkannya kepada pembeli, atau penjual tidak memiliki barang yang ia jual, atau penjual tidak memilikinya namun pembelian tidak sempurna.

2) Jual Beli Karena ada faktor lain yang merugikan pihak-pihak terkait

a. Jual beli dari orang yang masih tawar-menawar

Apabila masih ada dua orang yang masih tawar-menawar atas sesuatu barang, maka terlarang bagi orang lain membeli barang itu, sebelum penawar pertama diputuskan.

حَدَّثَنَا فُتَيْبَةُ حَدَّثَنَا اللَّيْثُ عَنْ نَافِعٍ عَنْ ابْنِ عُمَرَ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ لَا يَبِيعُ بَعْضُكُمْ عَلَى بَيْعِ بَعْضٍ وَلَا يَخْطُبُ بَعْضُكُمْ بَعْضٍ قَالَ وَفِي الْبَابِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ وَسَمُرَةَ قَالَ أَبُو عِيسَى حَدِيثُ ابْنِ عُمَرَ حَدِيثٌ حَسَنٌ صَحِيحٌ وَقَدْ رُوِيَ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنَّهُ قَالَ لَا يَسُومُ الرَّجُلُ عَلَى سَوْمِ أَخِيهِ وَمَعْنَى يَبِيعُ فِي هَذَا الْحَدِيثِ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِنْدَ بَعْضِ أَهْلِ الْعِلْمِ هُوَ السَّوْمُ

“Telah menceritakan kepada kami Qutaibah, telah menceritakan kepada kami Al Laits dari Nafi' dari Ibnu Umar dari Nabi shallallahu 'alaihi wasallam, beliau bersabda: "Janganlah sebagian kalian menjual barang yang sedang ditawarkan oleh sebagian dari kalian, dan janganlah sebagian dari kalian meminum wanita yang ada dalam pinangan sebagian dari kalian." Ia mengatakan; Dalam hal ini ada hadits serupa dari Abu Hurairah dan Samurah. Abu Isa berkata; Hadits Ibnu Umar adalah hadits hasan shahih dan telah diriwayatkan dari Nabi shallallahu 'alaihi wasallam bahwa beliau bersabda: "Seseorang tidak boleh menawar barang yang sedang ditawarkan saudaranya." Dan menurut para ulama, makna menjual dalam hadits ini dari Nabi shallallahu 'alaihi wasallam adalah menawar.” (H.R. Tirmidzi No. 1292)⁴⁷

⁴⁷ Abu Isa Muhammad bin Isa at-Tirmidzi, *Ensiklopedia Hadits 6: Jami' at-Tirmidzi*, terj. Tim Darussunnah dkk., Jakarta: Penerbit Almahira, cet. I, 2013, h. 456

b. *Talaqi rukban*

Merupakan transaksi jual beli, dimana *supplier* menjemput produsen yang sedang dalam perjalanan menuju pasar, transaksi ini tidak diperbolehkan dengan alasan sebagaimana *Bai' hadir lil bad*, yaitu jual beli dimana seorang *supplier* dari perkotaan datang ke produsen yang tinggal di pedesaan yang tidak mengetahui perkembangan harga pasar. *Supplier* akan membeli barang dari produsen dengan harga yang relatif murah dengan memanfaatkan ketidaktahuan produsen. Sehingga nantinya, *supplier* bisa menjual komoditi dengan harga yang relatif lebih mahal di perkotaan. Menurut ulama, bentuk jual-beli ini dilarang untuk menghindari terjadinya tindak eksploitasi, dan menjaga hak-hak orang pedesaan.⁴⁸

أَبِيهِ عَنِ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ قَالَ رَسُولُ
اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَا تَلْقُوا الرُّكْبَانَ وَلَا يَبِيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ قَالَ
فَقُلْتُ لِابْنِ عَبَّاسٍ مَا قَوْلُهُ لَا يَبِيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ قَالَ لَا يَكُونُ لَهُ

“Telah menceritakan kepada kami Ash-Shaltu bin Muhammad telah menceritakan kepada kami ‘Abdul Wahid telah menceritakan kepada kami Ma’mar dari ‘Abdullah bin Thawus dari Bapaknya dari Ibnu ‘Abbas Radhiyallahu ‘anhu berkata; Rasulullah Shalallahu ‘alaihi wa sallam bersabda: “Janganlah kalian songsong (cegat) kafilah dagang (sebelum mereka sampai di pasar) dan janganlah orang kota menjual kepada orang desa”. Aku bertanya kepada Ibnu ‘Abbas : “Apa arti sabda Beliau; “dan janganlah orang kota menjual untuk orang desa”. Dia menjawab: “Janganlah seseorang jadi perantara (broker, calo) bagi orang kota”. (H.R. Bukhari). Muttafaq Alaihi dan lafadznya menurut riwayat Bukhari.⁴⁹

⁴⁸ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*,...h. 94-95

⁴⁹ Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Bulugh Al-Maram Min Adilat Al-Ahkam*,...h 294

Menurut sebagian ulama, jual beli ini sah, namun juga ada yang mengatakan haram jika:⁵⁰

1. Orang kota yang menyogsong pedagang berdusta tentang harga barang di kota/ pasar dan membeli dengan harga yang lebih rendah dari harga biasa.
2. Memberitahu pedagang tentang besarnya biaya membawa dagangan tersebut ke kota.
3. Mengatakan pada pedagang desa bahwa harga barang tersebut jatuh untuk menipu mereka.

Makelar dalam bahasa arab disebut dengan *samsarah*. Mereka adalah orang yang menjadi perantara antara pihak penjual dan pembeli guna melancarkan transaksi jual-beli. Fungsinya menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa mengambil resiko. Makelar termasuk dalam kategori bekerja yang bisa digunakan untuk memiliki harta sah menurut *syara'*. Imam Abu Daud meriwayatkan dari Qais bin Ghuzrat al-Kinani yang mengatakan: “Kami, pada masa Rasulullah SAW. biasa disebut (orang) dengan sebutan *samsirah*. Kemudian (suatu ketika) kami bertemu Rasulullah SAW. lalu Beliau menyebut kami dengan sebutan yang lebih pantas dari sebutan tadi, kemudian beliau bersabda: 'Wahai para pedagang, sesungguhnya jual-beli itu bisa mendatangkan omongan yang bukan-bukan dan sumpah palsu, maka kalian harus memperbaikinya dengan kejujuran’”.⁵¹

c. Memborong untuk menimbun

Dalam istilah fiqih, penimbunan barang ini disebut dengan istilah *ikhtikar*. Barang-barang yang ditimbun biasanya barang yang dibutuhkan masyarakat sehari hari dengan tujuan menjualnya ketika harga telah melonjak, barang itu baru dipasarkan. Praktek

⁵⁰ Isnaini Harahap dkk., *Hadis-hadis Ekonomi*,...h. 171

⁵¹ Hamzah Yakub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam: Pola Pembinaan Hidup dalam Perekonomian*, Bandung: Diponegoro, 1992, h. 78

ihtikar akan menyebabkan mekanisme pasar terganggu, dimana produsen kemudian akan menjual dengan harga yang lebih tinggi dari harga normal. Penjual akan mendapatkan untung besar (*monopoly's rent*), sedangkan konsumen akan menderita kerugian. Praktek semacam ini telah dilarang Rasulullah SAW. terlebih ketika terjadi kelangkaan, karena akan merugikan banyak pihak.⁵²

حَدَّثَنَا أَحْمَدُ بْنُ النَّضْرِ الْعَسْكَرِيُّ، حَدَّثَنَا سُلَيْمَانُ بْنُ سَلَمَةَ الْخَبَائِرِيُّ،
حَدَّثَنَا بَقِيَّةُ بْنُ الْوَالِيدِ، حَدَّثَنَا ثَوْرُ بْنُ يَزِيدَ، عَنْ خَالِدِ بْنِ مَعْدَانَ، عَنْ
صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، عَنْ :
الْإِحْتِكَارِ مَا هُوَ؟ قَالَ: "إِذَا سَمِعَ بِرُخْصِ سَاءَةٍ، وَإِذَا سَمِعَ بِغَلَاءِ
فَرَحَ بِهِ، بِئْسَ الْعَبْدُ الْمُحْتَكِرُ، إِنْ أُرْخِصَ اللَّهُ الْأَسْعَارَ حَزَنَ، وَإِنْ
أَغْلَاهَا اللَّهُ فَرَحَ". رواه الطب

“Diceritakan dari Ahmad bin Nadlor Al-‘Askariy, diceritakan dari Sulaiman Al-Khobairy, diceritakan dari Baqiyyah bin Walid, diceritakan dari Tsauro bin Yazid, dari Kholid bin Ma’dan, dari Mu’adz bin Jabal berkata : Aku bertanya kepada Rasulullah Shalallahu ‘alaihi wa sallam tentang ihtikar, apakah itu? Rasulullah bersabda : ketika seseorang (pedagang) mendengar harga murah ia merasa gelisah, dan ketika ia mendengar harga mahal, ia merasa senang, seburuk-buruk seorang hamba adalah orang yang melakukan ihtikar, ketika Allah memberikan harga yang murah ia merasa susah, dan ketika Allah memberikan harga tinggi, ia merasa senang”. (HR. At-Thobaroniy)

C. Mekanisme Pasar dalam Ekonomi Islam

1. Mekanisme Pasar Menurut Ulama’

Seorang sarjana Muslim yang pertama kali menulis tentang mekanisme pasar dan harga, dengan uraian bahasan yang sangat rinci dan canggih adalah Abu Yusuf. Tulisan pertamanya menguraikan tentang naik dan turunnya produksi yang dapat mempengaruhi harga. Beliaulah yang pertama kali berbicara atau mengajukan teori mengenai jumlah permintaan dan persediaan dan pengaruhnya terhadap harga. Menurutnya, bertambah dan berkurangnya harga tidak semata-mata

⁵² Nikmatul Masruroh, “Larangan Ihtikar Di Indonesia (Kajian Tentang Efektifitas UU Anti Monopoli Di Indonesia)”, Interest, Vol.13, No. 1 Oktober 2015, h. 83-85

berhubungan langsung dengan bertambah atau berkurangnya produksi barang, akan tetapi masih banyak faktor lainnya seperti; perubahan permintaan persediaan uang dan peredaran uang negara serta penyebab lainnya. Berbeda dengan pandangan saat itu yang beranggapan bila tersedia sedikit barang maka harga akan mahal dan sebaliknya.⁵³

Al-Ghazali menjelaskan tentang sebab timbulnya pasar,

*“sesungguhnya petani, kadang-kadang ia bertempat tinggal pada suatu desa, yang tak ada padanya alat pertanian. Tukang besi dan tukang kayu bertempat tinggal pada suatu desa, yang tak mungkin padanya pertanian. Maka dengan terpaksa, (bi’dl-dlarurah), petani itu memerlukan kepada tukang besi dan tukang kayu. Dan orang yang dua itupun memerlukan kepada petani. Maka salah seorang dari keduanya, memerlukan untuk memberi apa yang ada padanya, untuk yang lain. Sehingga ia mengambil dari orang tersebut maksudnya. Dan yang demikian, dengan jalan: tukar-menukar. Hanya, tukang kayu umpamanya, apabila ia mencari makanan dari petani dengan alatnya, maka kadang-kadang petani itu tidak memerlukan pada waktu itu, kepada alatnya. Maka tidak dijualnya makanan itu. Dan petani, apabila mencari alat dari tukang kayu, dengan menyerahkan makanan, kadang-kadang masih ada makanan pada tukang kayu tersebut pada waktu itu. Maka ia tidak merlukan kepada makanan. Lalu terhalanglah segala maksud. Maka mereka memerlukan kepada toko yang mengumpulkan alat tiap-tiap perusahaan, untuk diperhatikan oleh yang punya alat-alat tersebut, akan orang-orang yang memerlukan. Dan memerlukan pula kepada gudang-gudang, yang akan dikumpulkan dalam gudang-gudang itu, apa yang dibawa oleh petani-petani. Lalu dibeli oleh yang empunya gudang-gudang itu dari petani-petani tadi. Untuk diperhatikan oleh orang-orang yang memerlukannya. Dari karena yang demikian, maka lahirlah pasar-pasar dan gudang-gudang.”*⁵⁴

Dari penjelasan tersebut, maka mekanisme pasar ini akan erat kaitannya dengan rangkaian kegiatan produksi, distribusi, konsumsi, penawaran, permintaan, hingga terbentuknya harga.

Produksi merupakan suatu kegiatan yang secara langsung maupun tidak langsung akan mempertinggi nilai guna barang untuk kebutuhan manusia. Dengan kata lain, produksi adalah kegiatan

⁵³ M Syaifuddin Zuhri, “Pemikiran Adiwarmarman A. Karim Tentang Mekanisme Pasar Islami”, Skripsi Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2010, h. 13

⁵⁴ Imam al-Ghazali, *Ihya Ulumuddin*, terj. Ismail Yakub, Jilid 5, Jakarta: CV Faizan, Cet. III, 1985, h. 88

manusia untuk menghasilkan barang dan jasa yang kemudian dimanfaatkan oleh konsumen. Produksi bisa dilakukan di berbagai sektor seperti pertanian, perkebunan, peternakan, pengolahan makanan dan sebagainya dengan mengandalkan kekuatan dan keahlian yang dimiliki seseorang. Dalam teori produksi konvensional, tujuan utama yang ingin dicapai perusahaan adalah maksimalisasi laba (*maximizing of profit*) dan meminimumkan biaya (*minimizing of cost*). Sedangkan tujuan produksi dalam Islam yaitu, memenuhi kebutuhan diri secara wajar; memenuhi kebutuhan masyarakat; keperluan masa depan; keperluan generasi yang akan datang; dan pelayanan terhadap masyarakat; serta keperluan *infaq* di jalan Allah SWT. Dengan demikian keuntungan akhirat juga dapat dicapai.⁵⁵

Kemudian distribusi secara bahasa berarti perpindahan sesuatu dari satu tempat ke tempat lain. Dapat juga berarti harta yang terus diputar (didistribusikan). Adapun menurut istilah mengandung arti pembagian atau penyaluran sesuatu kepada orang atau pihak lain. Lebih jelasnya distribusi adalah suatu transfer pendapatan kekayaan antara individu dengan cara pertukaran (melalui pasar), atau dengan cara lain seperti warisan, sedekah, wakaf, dan zakat. Teori ekonomi modern tentang distribusi merupakan suatu teori yang menetapkan harga jasa produksi. Ada beberapa faktor yang menjadi dasar redistribusi, yaitu: tukar menukar (*exchange*), kebutuhan (*needs*), kekuasaan (*power*), sistem sosial dan nilai etika (*system and ethical values*). Distribusi juga didasarkan atas kebutuhan seseorang memperoleh upah, karena pekerjaannya dibutuhkan oleh pihak lain.⁵⁶

Prinsip utama dalam konsep distribusi menurut pandangan Islam adalah peningkatan dan pembagian bagi hasil kekayaan agar sirkulasi kekayaan dapat ditingkatkan, sehingga kekayaan yang ada dapat melimpah dengan merata dan tidak hanya beredar di antara

55 Isnaini Harahap dkk., *Hadis-hadis Ekonomi*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2015, h. 51-69

56 Isnaini Harahap dkk., *Hadis-hadis Ekonomi*...h. 125-126

golongan tertentu saja. Lebih lanjut, prinsip distribusi dalam ekonomi Islam dijabarkan sebagai berikut, antara lain: pemenuhan kebutuhan bagi semua makhluk; menimbulkan efek positif bagi si pemberi; menciptakan kebaikan di antara semua orang; mengurangi kesenjangan pendapatan dan kekayaan; pemanfaatan lebih baik sumber daya alam; memberikan harapan pada orang lain melalui pemberian.⁵⁷

Mekanisme pasar dalam konsep Islam akan tercermin prinsip syariah dalam bentuk nilai-nilai yang secara umum dapat dibagi dalam dua perspektif yaitu makro dan mikro. Nilai syariah dalam perspektif mikro menekankan aspek kompetensi/profesionalisme dan sikap amanah, sedangkan dalam perspektif makro nilai-nilai syariah menekankan aspek distribusi, pelarangan riba dan kegiatan ekonomi yang tidak memberikan manfaat secara nyata kepada sistem perekonomian. Oleh karena itu, dapat dilihat secara jelas manfaat sistem perekonomian Islam dalam pasar yang ditunjukkan tidak hanya kepada warga masyarakat Islam, melainkan kepada seluruh umat manusia.⁵⁸

Harga merupakan salah satu faktor yang memengaruhi mekanisme pasar. Dalam Islam, harga yang seharusnya berlaku di pasar yaitu harga yang adil. Harga yang adil adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualnya secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkannya. Konsep harga yang adil jelas menunjukkan pandangan yang maju dalam teori harga. Jika konsep *just price* hanya melihat harga dari sisi produsen sebab mendasari pada biaya produksi saja, konsep ini jelas kurang

⁵⁷ Isnaini Harahap dkk., *Hadis-hadis Ekonomi*,...h. 126-127

⁵⁸ Ain Rahmi, "Mekanisme Pasar dalam Islam", *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan*, Vol. 4, No. 2, IAIN Pontianak, 2015, h. 179

memberikan rasa keadilan dalam perspektif yang lebih luas, sebab konsumen juga memiliki penilaian tersendiri atas harga suatu barang.⁵⁹

Dalam sebuah Hadits diriwayatkan,

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ بَشَّارٍ حَدَّثَنَا الْحَجَّاجُ بْنُ مِنْهَالٍ حَدَّثَنَا حَمَّادُ بْنُ سَلَمَةَ عَنْ قَتَادَةَ وَثَابِتٍ وَحُمَيْدٍ عَنْ أَنَسٍ قَالَ قَالَ عَلَا السَّعْرُ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالُوا يَا رَسُولَ اللَّهِ سَعَّرَ لَنَا فَقَالَ إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَائِضُ الْبَاسِطُ الرَّزَّاقُ وَإِنِّي لِأَرْجُو أَنْ أَلْقَى رَبِّي وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ

“Muhammad bin Basysyar menceritakan kepada kami, Hajjaj bin Minhal menceritakan kepada kami, Hammad bin Salamah menceritakan kepada kami dari Qatadah, Tsabit dan Humaid dari Anas RA, ia berkata, "Pada masa Rasulullah Shalallahu ‘alaihi wa sallam, harga bahan-bahan pokok naik, maka para sahabat berkata kepada Rasulullah Shalallahu ‘alaihi wa sallam, "Wahai Rasulullah, tetapkanlah harga barang untuk kami". Rasulullah menjawab, "Sesungguhnya hanya Allah yang berhak menetapkan harga, Maha Menyempitkan, Maha Melapangkan dan Maha Pemberi rezeki, dan aku berharap, ketika aku berjumpa dengan Tuhanku. tidak ada seorang pun dari kalian yang menuntutku karena suatu tindakan zhalim baik yang menyangkut darah maupun harta ".(HR al-Bukhari, Muslim, Abu Dawud, at-Tirmizi, Ibn Majah, Ahmad Ibn Hanbal dan Ibn Hibban)⁶⁰

Sukanto menjabarkan fatwa Ibnu Taimiyah tentang beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan, dan tingkat harga. Beberapa faktor itu adalah:⁶¹

- a. Keinginan orang (*raghabah*) terhadap barang sering kali berbeda-beda. Perbedaan ini dipengaruhi oleh berlimpah atau berlakunya barang yang diminta tersebut. Suatu barang akan lebih disukai apabila ia langka daripada tersedia dalam jumlah yang berlebihan.
- b. Jumlah orang yang meminta juga mempengaruhi harga. Jika jumlah orang yang meminta suatu barang besar, maka harga

⁵⁹ Isnaini Harahap dkk., *Hadis-hadis Ekonomi*,...h. 107-109

⁶⁰ Isnaini Harahap dkk., *Hadis-hadis Ekonomi*,...h. 109

⁶¹ Sukanto, “Memahami Mekanisme Pasar dalam Ekonomi Islam”, *Jurnal Sosial Humaniora*, Vol 5 No.1, Juni 2012, h. 26-27

akan relatif tinggi dibanding dengan yang meminta jumlahnya sedikit.

- c. Harga juga akan dipengaruhi oleh kuat atau lemahnya kebutuhan terhadap barang, selain juga besar dan kecilnya permintaan. Jika kebutuhan terhadap suatu barang kuat dan berjumlah besar, maka harga akan naik lebih tinggi dibandingkan dengan kebutuhannya lemah dan sedikit.
- d. Harga juga akan bervariasi menurut kualitas pembeli barang tersebut. Jika pembeli ini merupakan orang kaya dan terpercaya (kredibel) dalam membayar kewajibannya, maka kemungkinan ia akan memperoleh tingkat harga yang lebih rendah dibandingkan dengan orang yang tidak kredibel (suka menunda kewajiban dan mengingkarinya)
- e. Tingkat harga juga dipengaruhi oleh jenis uang pembayaran yang digunakan dalam transaksi jual beli. Jika uang yang digunakan adalah uang yang diterima luas, maka kemungkinan harga akan lebih rendah jika dibandingkan dengan menggunakan uang yang kurang diterima luas.
- f. Tujuan dari suatu transaksi harus menguntungkan penjual dan pembeli. Jika pembeli memiliki kemampuan untuk membayar dan dapat memenuhi semua janjinya, maka transaksi akan lebih lancar dibandingkan dengan pembeli yang tidak memiliki kemampuan membayar dan mengingkari janjinya. Obyek dari suatu transaksi adalah terkadang (secara fisik) nyata atau juga tidak. Tingkat harga barang yang lebih nyata (secara fisik) akan lebih rendah dibandingkan dengan yang tidak nyata. Hal sama dapat diterapkan untuk pembeli yang kadang-kadang mereka tidak memiliki uang cash dan ingin meminjam. Harga pada kasus yang pertama kemungkinan lebih rendah dari pada yang kedua.

g. Kasus yang sama dapat diterapkan pada orang yang menyewakan suatu barang. Kemungkinan ia berada pada posisi sedemikian rupa sehingga penyewa dapat memperoleh manfaat dengan tanpa (tambahan) biaya apa pun. Namun, kadang-kadang penyewa tidak dapat memperoleh manfaat ini jika tanpa tambahan biaya, misalnya seperti yang terjadi di desa yang dikuasai penindas atau perampok, atau di suatu tempat diganggu oleh binatang pemangsa. Sebenarnya, harga (sewa) tanah seperti itu tidaklah sama dengan harga tanah yang membutuhkan biaya tambahan.

Konsep-konsep yang diajukan oleh para pemikir Islam klasik di atas tidak saja mampu menganalisis secara tajam dan tepat keadaan pada waktu itu, tetapi juga tetap relevan dengan ekonomi modern. Meskipun pada waktu itu metode dan alat visualisasi pemikiran pada waktu itu masih sederhana, pada intinya mereka memahami bahwa harga pasar dibentuk oleh berbagai faktor yang kemudian membentuk permintaan dan penawaran barang atau jasa.

2. Permintaan Pasar (*Demand*)

Istilah yang digunakan oleh Ibnu Taimiyah untuk menunjukkan permintaan ini adalah keinginan. Keinginan yang muncul pada konsumen sesungguhnya merupakan sesuatu yang kompleks, dikatakan berasal dari Allah. Namun, pada dasarnya faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan adalah sebagai berikut.⁶²

a. Harga barang yang bersangkutan

Semakin tinggi tingkat harga, maka semakin rendah jumlah permintaan, demikian pula sebaliknya. Secara lebih spesifik pengaruh harga barang terhadap permintaan ini dapat diuraikan menjadi:

⁶² Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) UII Yogyakarta, *Ekonomi Islam*, Depok: Rajagrafindo Persada, 2013, h. 312-314

- 1) Efek substitusi, berarti jika harga barang naik, maka hal ini akan mendorong konsumen untuk mencari barang lain yang bisa menggantikan fungsi dari barang yang harganya naik tersebut.
 - 2) Efek pendapatan, berarti bahwa jika harga suatu barang naik, maka berarti pula secara riil pendapatan konsumen turun sebab dengan pendapatan yang sama ia hanya membeli barang lebih sedikit.
- b. Pendapatan konsumen
- Semakin tinggi pendapatan seorang konsumen, maka semakin tinggi daya belinya sehingga permintaannya terhadap barang akan meningkat, begitu pula sebaliknya.
- c. Harga barang lain yang terkait
- Jika harga barang substitusinya turun, maka permintaan terhadap barang tersebut juga turun, sebab konsumen mengalihkan permintaannya pada barang substitusi, dan sebaliknya. Sedangkan jika harga barang komplementernya naik, maka permintaan terhadap barang tersebut akan turun.
- d. Selera konsumen
- Jika selera konsumen terhadap barang tinggi, maka permintaannya terhadap barang tersebut juga tinggi, meskipun harganya tinggi.
- e. Ekspektasi (pengharapan)
- Ekspektasi bisa berupa ekspektasi positif maupun negatif. Dalam kasus ekspektasi positif, konsumen akan lebih terdorong untuk membeli suatu barang, sementara ekspektasi negatif akan menimbulkan akibat sebaliknya.
- f. *Maslakhah*
- Pengaruh *maslakhah* terhadap barang tidak bisa dijelaskan secara sederhana sebagaimana pengaruh faktor-faktor yang telah disebutkan terdahulu sebab ia akan tergantung pada tingkat keimanan. Konsumen dengan tingkat keimanan 'biasa' kemungkinan akan mengonsumsi barang dengan kandungan

berkah minimum. Namun, konsumen dengan tingkat keimanan yang lebih tinggi akan menyukai barang dengan kandungan berkah yang lebih tinggi.

3. Penawaran Pasar (*Supply*)

Dalam khasanah pemikiran ekonomi Islam klasik, pasokan (penawaran) telah dikenali sebagai kekuatan penting di pasar. Ibnu Taimiyah mengistilahkan penawaran ini sebagai ketersediaan barang di pasar. Penawaran dapat berasal dari impor atau produksi lokal sehingga kegiatan ini dilakukan oleh produsen maupun penjual.⁶³

a. *Maslakhah*

Pengaruh *maslakhah* terhadap penawaran pada dasarnya akan tergantung pada tingkat keimanan dari produsen. Jika jumlah *maslakhah* yang terkandung dalam barang yang diproduksi semakin meningkat maka produsen muslim akan memperbanyak jumlah produksinya, *ceteris paribus*. Produsen dengan tingkat keimanan 'biasa' mungkin akan menawarkan barang dengan kandungan berkah minimum. Namun konsumen dengan tingkat keimanan lebih tinggi, mereka akan meninggalkan barang dengan kandungan berkahnya yang rendah dan menggantinya dengan barang yang kandungan berkahnya lebih tinggi. Pada keadaan ini, keuntungan kemungkinan tidak lagi menjadi faktor penting dalam penawaran barang.

b. Keuntungan

Keuntungan merupakan bagian dari *maslakhah* karena ia dapat mengakumulasi modal yang pada akhirnya dapat digunakan untuk aktifitas lainnya. Dengan kata lain, keuntungan akan menjadi tambahan modal guna memperoleh

⁶³ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) UII Yogyakarta, *Ekonomi Islam*,...h. 318-319

maslakhah yang lebih besar lagi untuk mencapai *falah*. Faktor-faktor yang memengaruhi keuntungan adalah sebagai berikut.

1) Harga barang

Jika harga barang naik *ceteris paibus*, maka jumlah keuntungan per unit yang diperoleh akan naik juga. Hal ini kemudian akan meningkatkan keuntungan total dan akhirnya mendorong produsen untuk menaikkan jumlah penawarannya.

2) Biaya produksi

Jika biaya turun, *ceteris paribus*, maka keuntungan produsen/ penjual akan meningkat yang seterusnya akan mendorongnya untuk meningkatkan jumlah pasokan ke pasar, begitu juga sebaliknya. Biaya produksi akan ditentukan dua faktor berikut:

a) Harga input produksi, dimana jika harga input produksi naik, maka biaya produksi akan terdorong naik pula. Kenaikan harga input produksi berpengaruh negatif terhadap penawaran, yaitu akan mendorong produsen untuk mengurangi jumlah penawaran, demikian sebaliknya.

b) Teknologi produksi, dimana kenaikan teknologi dapat menurunkan biaya produksi sehingga meningkatkan keuntungan produsen. Akhirnya meningkatnya keuntungan ini akan mendorong produsen untuk menaikkan penawarannya.

4. Keseimbangan Pasar dan Distorsi Pasar

Keseimbangan atau *equilibrium* menggambarkan suatu situasi dimana semua kekuatan yang ada dalam pasar, permintaan, dan penawaran berada dalam keadaan seimbang sehingga setiap variabel yang terbentuk di pasar, harga dan kuantitas, sudah tidak lagi berubah. Dalam keadaan ini harga dan kuantitas yang diminta dan ditawarkan

akan sama dengan yang ditawarkan sehingga terjadilah transaksi. Proses keseimbangan bisa terjadi dari sisi permintaan maupun penawaran. Misalnya jika permintaan pasar yang tinggi tidak bisa dipenuhi oleh pasokan akan menyebabkan kelangkaan, maka hal tersebut akan membuat harga juga naik. Sehingga jika permintaan sesuai dengan pasokan maka terjadilah keseimbangan. Keseimbangan yang telah tercapai di pasar tetap bertahan sampai pada akhirnya terjadi perubahan yang bersifat kejutan pada salah satu atau bahkan kedua kekuatan yang ada dalam pasar.⁶⁴

Dalam kenyataannya, mekanisme pasar tidak selalu berjalan dengan baik, sering kali terjadi gangguan yang menyebabkan mekanisme pasar menjadi tidak ideal. Gangguan terhadap mekanisme pasar ini disebut dengan distorsi pasar (*market distortion*). Secara garis besar, distorsi pasar ada empat bentuk, yaitu:⁶⁵

- a. Rekayasa penawaran: rekayasa ini dilakukan melalui *ikhtikar*.
- b. Rekayasa permintaan: rekayasa ini dilakukan melalui *bai' al-najsy*.
- c. Penipuan (*tadlis*) terdiri dari penipuan jumlah barang, mutu barang, harga barang, dan penyerahan barang.
- d. Ketidakjelasan (*gharar*) terdiri dari penipuan jumlah barang, mutu barang, harga barang, dan penyerahan barang.

⁶⁴ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) UII Yogyakarta, *Ekonomi Islam*,...h. 332-334

⁶⁵ Isnaini Harahap dkk., *Hadis-hadis Ekonomi*,...h. 166

BAB III

PERILAKU PEDAGANG DALAM JUAL BELI DI PASAR BANDUNGAN

A. Letak Pasar Bandungan

Penelitian ini dilakukan di Desa Bandungan, Kecamatan Bandungan yang terletak di Kabupaten Semarang, Jawa Tengah. Bandungan ini merupakan sebuah wilayah di Kabupaten Semarang. Letak Kecamatan Bandungan secara geografis terletak pada koordinat garis bujur 110°36'93'' dan garis lintang 7°22'35''. Koordinat bujur dan lintang tersebut membatasi wilayah seluas 434,42 Ha, dan secara administratif mempunyai batasan-batasan wilayah sebagai berikut:¹

- Sebelah Utara : Kecamatan Kendal
- Sebelah Selatan : Kecamatan Ambarawa
- Sebelah Barat : Kecamatan Sumowono
- Sebelah Timur : Kecamatan Bergas dan kecamatan Bawen

Sektor riil yang dikembangkan di Kecamatan Bandungan adalah sektor pertanian, pariwisata, industri kecil, perdagangan dan jasa. Kecamatan Bandungan terdiri dari 10 desa, antara lain; Desa Milir, Desa Duren, Desa Jetis, Desa Bandungan, Desa Kenteng, Desa Candi, Desa Banyukuning, Desa Jimbaran, Desa Pakopen, Desa Sidomukti. Desa Bandungan merupakan ibukota dari kecamatan Bandungan ini. Struktur tanah yang berada di lereng Gunung Ungaran sangat cocok sebagai lahan pertanian menjadikan mayoritas penduduk bermata pencaharian di bidang pertanian yang berada di daerah perbukitan dan pertanian sawah di kaki bukit.

Kecamatan Bandungan memiliki tiga pasar tradisional, yaitu Pasar Bandungan itu sendiri yang berada di pusat Kecamatan Bandungan, Pasar Jimbaran, dan Sub Terminal Agrobisnis (STA) Jetis atau warga setempat biasa menyebutnya dengan Pasar Ngasem yang terletak di

¹ Badan Pusat Statistik, *Kecamatan Bandungan dalam Angka 2017*, Kabupaten Semarang, 2017, h. 4-6

Kelurahan Jetis. Lokasi pasar Bandungan sendiri sangatlah strategis, tepat di jalan utama Bandungan, berada di tengah-tengah jalur Ambarawa-Sumowono maupun Sumowono-Ungaran. Selain itu pasar ini berada dekat dengan Kantor Kecamatan dan Kantor Kelurahan Bandungan.

Pasar Tradisional Bandungan sangat menarik untuk dikunjungi, karena pasar ini dikenal sebagai pasar wisata. Komoditas yang dijual kebanyakan berupa sayuran, buah, makanan, dan oleh-oleh khas Bandungan. Alpukat, jeruk *baby*, pisang dan kelengkeng adalah komoditas yang paling banyak didagangkan. Kita juga bisa membeli oleh-oleh makanan khas Bandungan seperti kerupuk opak, Tahu Serasi, dan torakur (tomat rasa kurma). Pasar ini juga menjadi jalur transit bagi komoditas sayur dari daerah terdekat seperti Sumowono. Di sebelah barat seberang jalan, ada kios-kios kecil yang menjajakan aneka kudapan, dan sedikit berjalan ke selatan akan dijumpai kios yang menjual berbagai jenis tanaman hias. Di sebelah timur akan dijumpai kios-kios yang menjual aneka oleh-oleh dan di seberang jalan kini sudah ada los khusus untuk buah-buahan.

B. Karakteristik Pedagang, Permasalahan, dan Perkembangan

Aktivitas di pasar ini seolah tak pernah berhenti. Mulai tengah hari atau sekitar pukul 00.00 WIB suasana ramai sudah mulai menyelimuti. Hiruk pikuk terjadi di halaman depan kantor Kecamatan Bandungan yang terletak di sebelah Barat Pasar Bandungan. Komoditas yang diperjual belikan adalah beragam jenis bunga yang biasa digunakan pada buket, karangan bunga, maupun bunga untuk 'nyekar'. Berselang beberapa jam kemudian mulai berdatangan para penjual sayur yang akan menempati trotoar di sepanjang jalan bagian barat. Tidak sampai pukul 03.00 WIB jalanan sudah penuh orang yang berjalan kesana kemari mencari barang yang akan dibelinya, diiringi suara para penjual yang menawarkan dagangannya. Orang-orang ini biasanya akan membeli sayur-sayur tersebut untuk dijual kembali ke konsumen akhir, seperti pedagang sayur

keliling misalnya yang akan menjual dagangannya ke kampung-kampung sekitar. Namun aktivitas ini terjadi di luar bangunan pasar saja

Setelah subuh pun aktivitas di pasar ini masih tetap berlangsung, bahkan semakin ramai. Kios-kios yang berada di dalam pasar sudah mulai dibuka oleh pemiliknya. Kali ini barang yang diperjualbelikan juga semakin beragam. Ada penjual sembako, daging, bahkan pakaian. Adapun sayur yang dijual di dalam pasar harganya juga menjadi harga eceran. Pada akhir pekan, pedagang bisa saja menawarkan harga dagangannya hingga dua kali lipat lebih tinggi. Semakin siang keramaian pasar mulai mereda.

Saat siang hari tiba, sekitar pukul 12.30 WIB atau waktu dhuhur, orang-orang yang mayoritas ibu-ibu yang mana masing-masing dari mereka berbekal sebuah selendang, sudah menunggu kendaraan pengangkut sayur di pinggir jalan depan Kecamatan Bandungan atau biasa disebut 'kemantren'. Mereka ini menunggu kendaraan pengangkut sayur yang datang dari desa membawa hasil panen. Ketika kendaraan pengangkut sayuran tersebut telah tiba, mereka akan berlomba-lomba mengejar kemudian melempar selendang ke keranjang berisi sayur yang ingin dibeli. Jika tepat jatuh di atas sebuah keranjang, maka pemilik selendang memiliki hak prioritas untuk membeli barang dagangan tersebut, kemudian dilanjutkan pada negosiasi harga. Sedangkan jika selendang tidak mengenai sasaran maka ia akan menunggu mobil lain. Kegiatan ini biasanya disebut dengan "nêngêri". Teransaksi ini terjadi di pinggir jalan dan hanya transit karena nantinya hasil tersebut akan dibawa ke luar daerah Bandungan dan berlangsung hingga sore menjelang seiring para pedagang menutup rukonya satu per satu.

Ketika malam tiba, suasana pasar tampak lengang, hanya ada beberapa toko di pinggir jalan yang masih buka karena memang pemilik toko juga bermukim di situ. Beberapa penjaja aneka makanan kaki lima juga tampak membuka lapak mereka. Terkadang aktivitas bongkar muat dan jual-beli sayur yang terjadi sejak siang tadi juga berlangsung kembali,

namun tidak seramai sebelumnya. Kemudian aktivitas di pasar ini akan kembali ramai dan padat mulai dini hari lagi.

Wilayah Bandungan yang dikenal dengan berbagai komoditas sayuran ini semakin meluas hingga ke berbagai sektor. Pasar tradisionalnya pun tentu semakin berkembang tak hanya menjual sayur mayur, namun juga buah, bunga, hingga oleh-oleh. Karena wilayah yang terbatas inilah maka pemerintah setempat pada masa itu (tahun 1999) membangun Sub Terminal Agrobisnis (STA) Jetis yang berjarak +/- 1 Km dari Pasar Bandungan dan selesai serta mulai beroperasi pada tahun 2003 sebagai solusi atas permasalahan tersebut.

Namun demikian, hingga saat ini tata niaga pada Pasar Bandungan masih dinilai semrawut. Pasar ini masih tetap dijadikan transit komoditas dari petani ke pedagang besar yang akan membawa sayur-sayur tersebut ke luar daerah bandungan. Jual beli antara petani tersebut pun juga melalui praktik percaloan atau makelar. Para petani akhirnya merasa dirugikan karena tidak dapat menjual langsung kepada pembeli sehingga harga sayuran tidak seperti yang diharapkan. Padahal mereka juga harus membayar sewa kendaraan, timbangan, maupun biaya lainnya.² Di sisi lain, kegiatan transaksi semacam ini terjadi di luar pasar dan sepanjang jalan utama sehingga menyebabkan kemacetan yang tidak bisa dihindari. Para makelar yang berlarian mengejar dagangan juga terkesan cenderung membahayakan keselamatan diri mereka sendiri.

C. Sistem Transaksi “Nêngêri” dan Mata Rantai Perdagangan Sayur yang Terjadi di Pasar Bandungan

Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, di Pasar Bandungan ini dikenal adanya sebuah sistem transaksi yang disebut “nêngêri”. Dalam bahasa Jawa “nêngêri” berasal dari kata “tênger” yang berarti tanda. Namun untuk lebih memahami lebih dalam mengenai arti dan maksud kata tersebut, penulis telah melakukan wawancara kepada beberapa informan.

² Syahrul Munir, "Calo Merajalela, Para Petani Sayur Teriak", <http://www.kompas.com>, 2014 (diakses tanggal 5-24-2-18 pukul 16.49 WIB)

Tabel 3.1
Pengertian “nêngêri” menurut pelaku yang terlibat dalam “nêngêri” di
Pasar Bandungan

Informan A	Memberi tanda dengan selendang
Informan B	Melempar selendang ke barang yang akan dibeli
Informan C	Melempar selendang ke barang dagangan
Informan D	Melempar selendang / menandai barang
Informan E	Menandai barang dengan selendang
Informan F	Memberi tanda

Sumber: Hasil wawancara dengan informan pada tanggal 22-11-2017

Melihat dari beberapa arti tersebut dapat diartikan bahwa “nêngêri” adalah suatu aktifitas melempar sebuah selendang dari seorang pembeli ke dagangan sayur milik penjual guna menandai bahwa barang yang terkena selendang tersebut hendak dibeli. Ada juga beberapa istilah lain yang dikenal, antara lain: ngaweri, nggawari, nguncali, nyamper, dan pathok.

Tabel 3.2
Data Informan pelaku “nêngêri” (makelar)

	Asal	Sistem yang digunakan	Perlakuan barang
Informan A	Sidomukti, Bandungan	Terbiasa menggunakan sistem nengeri	Barang yang dibeli akan dijual kembali secara eceran
Informan B	Candi, Sumowono	Terbiasa menggunakan sistem nengeri	Barang yang dibeli akan dijual kembali ke pedagang besar dan/atau eceran
Informan C	Ngunut, Bandungan	Terbiasa menggunakan sistem nengeri	Barang yang dibeli akan dijual kembali secara eceran
Informan D	Gintungan, Bandungan	Terbiasa menggunakan sistem nengeri	Barang yang dibeli akan dijual kembali ke pedagang besar
Informan E	Kenteng, Bandungan	Terbiasa menggunakan sistem nengeri	Barang yang dibeli akan dijual kembali ke pedagang besar

Sumber: Hasil Wawancara dengan informan pada tanggal 22-11-2017

Para pelaku “nêngêri” ini umumnya adalah para wanita atau ibu-ibu, meskipun ada lelaki, namun hanya beberapa. Mereka ini sebenarnya adalah para makelar yang menjadi penghubung antara petani yang membawa hasil panennya ke pasar, kepada pengepul yang akan membawa komoditas sayuran ke luar daerah. Para makelar ini ternyata terkumpul dalam sebuah paguyuban. Mereka berasal dari beberapa daerah yang masih dalam Kecamatan Bandungan seperti Piyoto, Ngunut, Sidomukti, dsb. atau dekat dengan Kecamatan Bandungan seperti Sumowono. Mereka juga melakukan kegiatan kumpulan setiap *selapan* (40 hari) sekali sebagai agenda silaturahmi, membahas pemasukan dan pengeluaran kas, maupun program yang akan diadakan seperti ziarah atau piknik. Para anggota diwajibkan membawa Rp 20.000 setiap diadakan kumpulan sebagai iuran kas. Apabila anggota tidak hadir, maka ia dikenakan denda sebesar Rp 50.000. Setiap anggota memiliki Kartu Tanda Anggota masing-masing. Sayangnya, penulis mendapat informasi mengenai paguyuban makelar ini sangat terbatas karena alasan privasi informan.³

Tabel 3.3
Data informan penjual sayur

	Asal	Asal barang	Waktu	Sistem yang digunakan
Informan A	Losari, Sumowono	Dieng	Sejak malam barang dibawa dalam keadaan kotor untuk dibersihkan di rumah, kemudian dibawa ke pasar sekitar jam 9 pagi	Sudah tidak menggunakan nengeri karena biasanya sudah ada pesanan di rumah atau melalui telepon

³ Hasil wawancara dengan informan pada tanggal 22-5-2018

Informan B	Piyanggang, Sumowono	Kebun Sendiri	Pagi memanen, dicuci, dirapikan, lalu dibawa ke pasar setelah dhuhur	Sudah terbiasa dengan sistem nengeri
Informan C	Kenteng, Bandungan	Kebun Sendiri	Ke pasar ketika panen saja	Sudah terbiasa dengan sistem nengeri
Informan D	Jetis, Bandungan	Kebun Sendiri	Ke pasar ketika panen saja	Sudah terbiasa menggunakan sistem nengeri
Informan E	Losari, Sumowono	Kebun Sendiri	Pagi memanen, dicuci, dirapikan, lalu dibawa ke pasar setelah dhuhur	Sudah terbiasa menggunakan sistem nengeri, namun terkadang juga ada yang memesan melalui telepon

Sumber: Hasil wawancara dengan informan pada tanggal 22-11-2017

Dari hasil observasi dan wawancara penulis kepada beberapa pelaku jual-beli sayur di Pasar Bandungan, didapat setidaknya tiga pola mata rantai distribusi yang terjadi:

1. Petani – Makelar – Pedagang Besar (ke luar Bandungan) – Pedagang Pengecer – Konsumen
2. Petani – Pengepul (desa) – Makelar – Pedagang Besar (ke luar Bandungan) – Pedagang Pengecer – Konsumen
3. Petani – Makelar – Pedagang Pengecer – Konsumen

Para petani akan membawa hasil panen mereka yang sudah dibersihkan dan dikemas dalam karung maupun keranjang. Baik menyewa kendaraan maupun menggunakan kendaraan sendiri. Adapula petani yang memilih menjual barangnya kepada pengepul di desa dengan alasan menghemat biaya daripada harus menanggung ongkos pulang pergi. Ketika sudah sampai di pasar para makelar yang sudah menunggu sejak

tadi akan mengejar dan melempar atau segera menempelkan selendang yang dibawanya ke keranjang sayur yang hendak dibelinya. Inilah yang menjadi tanda bahwa, “saya yang berhak lebih dulu menawar atas barang ini”.

Kemudian terjadilah negosiasi harga antara penjual dengan makelar. Barang ditimbang dengan biaya timbang Rp 1000 per sekali menimbang, lalu penjual akan mengajukan harga, makelar ini akan mencoba menawar harga serendah mungkin. Jika tercapai kata sepakat, maka si makelar akan membayar si petani secara langsung, atau makelar akan mengarahkan kepada si pedagang besar yang nanti pedagang besar ini akan membayarnya. Pedagang besar juga akan membayar atas bagian keuntungan menjual kepada makelar. Apabila tidak sepakat, maka petani akan mencari pembeli lain. Namun pada umumnya, para petani akhirnya mau tidak mau menyetujui harga setelah proses tawar-menawar yang alot meskipun mendapat keuntungan yang tipis, karena pada dasarnya mereka hanya ingin dagangannya cepat terjual. Tetapi jika tidak laku biasanya ada beberapa petani yang membawa kembali dagangannya dan mencari jam ‘pasar’ di waktu lain. Meskipun ada timbangan, ternyata ada pula petani yang menjual barang dagangannya secara borongan.⁴

Tabel 3.4
Data harga umum sayur wilayah Bandungan

Nama komoditas	Harga		
	Dari petani	Makelar	Eceran (wilayah Pasar Bandungan)
Buncis	Rp 6000/kg	Setelah makelar sepakat dari hasil negosiasi harga ini, maka dia akan menjual kepada pengepul dengan harga	Rp 8000/kg
Kol	Rp 3000/kg		Rp 5000/kg
Daun Bawang	Rp 3000/kg		Rp 4000/kg
Sledri	Rp 5000/kg		Rp 7000/kg
Sawi	Rp 3000/kg		Rp 5000/kg
Kentang	Rp 7000/kg		Rp 9000/kg
Cabai			
- Rawit Merah	Rp 25000/kg		Rp 27000/kg
- Merah	Rp 17000/kg	Rp 20000/kg	

⁴ Hasil wawancara dengan informan pada tanggal 31-5-2018

Slobor	Rp 3500/kg	yang dinaikkan Rp 500 - Rp 1000 / kg atas barang yang menjadi objek transaksi	Rp 5000/kg
Tomat	Rp 3000/kg		Rp 5000/kg
Timun	Rp 3000/kg		Rp 5000/kg

Sumber: Hasil wawancara dan observasi dengan informan pada tanggal 22-5-2018

Sayur-sayur tersebut (tabel 3.4) umumnya berasal dari wilayah Bandungan, Sumowono, dan sekitarnya. Adapun kentang biasanya berasal dari daerah Dieng, Wonosobo, meskipun beberapa petani daerah di Sumowono juga ada yang menanam, namun tidak selalu menanam jenis ini dan jumlahnya pun tidak besar. Kentang ini juga tidak selalu transit di Pasar Bandungan, jika pengepul membawa dengan jumlah besar akan dibawa langsung ke STA Jetis. Ada beberapa faktor yang menjadi alasan kenapa Pasar Bandungan ini tetap dijadikan tempat transit meskipun sudah ada pasar di Sumowono maupun STA Jetis. Faktor tersebut antara lain:⁵

1. Kapasitas. Alasan petani Sumowono tidak membawa dagangannya ke Pasar Sumowono karena jumlah barang yang dibawanya berjumlah besar dan biasa dihitung per kilo. Sedangkan para pembeli di sana biasanya menerima dengan satuan per ikat (untuk sawi misalnya). Alasan selanjutnya, baik bagi beberapa petani Sumowono maupun Bandungan yang tidak membawa dagangannya ke STA Jetis adalah jumlah barang yang dibawanya tidak besar (dalam arti masih lebih kecil daripada para petani yang membawa ke STA Jetis).
2. Tidak lakunya barang di pasar setempat. Misalnya buncis, di Pasar Sumowono biasanya buncis kurang laku sehingga petani Sumowono memilih menjualnya ke Pasar Bandungan.
3. Harga di Pasar Bandungan bisa lebih tinggi.
4. Waktu terjadinya transaksi jual-beli sayur di Pasar Bandungan ini lebih awal dari STA Jetis dan Pasar Jimbaran dan lebih

⁵ Hasil wawancara dengan informan pada tanggal 30-5-2018

fleksibel. Biasanya waktu pasaran berlangsung sekitar pukul 02.00 WIB – 10.00 WIB, 12.30 – 04.00 WIB, 10.00 – 12.00 WIB.

5. Efisiensi biaya. Beberapa petani, selain bercocok tanam sayuran, ia juga menanam bunga. Terkadang untuk menghemat pengeluaran ongkos pulang pergi, ia akan ke pasar membawa sayur sekalian bunga yang dipanen untuk dijual. Kemudian para petani yang dari wilayah Sumowono dan Bandungan daerah atas seperti Candi, Piyoto, Gintungan, dsb. jaraknya lebih dekat dengan Pasar Bandungan sehingga menghemat ongkos.

D. Aspek Ekonomi Kegiatan “Nêngêri”

Karena pada awalnya penulis hanya terfokus meneliti pada masalah etika, maka informasi mengenai aspek keekonomian hanya didapat dari sedikit cerita yang diutarakan beberapa informan petani dan makelar diluar dari pertanyaan yang diajukan penulis. Adapun karena keterbatasan, penulis tidak mendapat banyak info aspek keekonomian dari pedagang besar dan pedagang pengecer.

Bagi mereka yang ingin menjadi anggota makelar bisa menggantikan KTA milik anggota maupun menghubungi pimpinan paguyuban, serta membayar sekitar Rp 500.000-Rp 700.000 sesuai kesepakatan dalam negosiasi. Seorang makelar nantinya akan mendapat keuntungan dari jalur menghubungkan dengan pedagang besar sebesar Rp 500- Rp1.000/kg dari keranjang sayur yang ia dapat. Dalam sehari, seorang makelar yang benar lihai ada yang bisa menerima pendapatan hingga Rp 200.000. Namun ada juga yang mendapat Rp 50.000 – Rp 75.000.⁶ Asumsinya, jika pendapatannya 100-150 sehari setelah dipotong berbagai biaya, bisa saja dalam seminggu jika makelar terus bekerja, ia mendapatkan pendapatan bersih sampai Rp 700.000. Angka ini bisa dikatakan cukup menggiurkan dan pasti ‘balik modal’ dalam waktu

⁶ Hasil wawancara dengan informan pada tanggal 31-5-2018

singkat. Namun dampaknya, dari satu tahap ini bisa saja menyebabkan peningkatan harga untuk sebuah komoditas yang tidak dapat dijual dengan harga terlalu tinggi. Terlebih seorang pedagang besar nanti akan menjual dengan harga yang lebih tinggi di luar Bandungan agar bisa menutup biaya dan mendapatkan keuntungan.

Di sisi lain, seorang petani, untuk membawa barangnya menuju pasar, petani ini akan menyewa kendaraan bak terbuka. Satu mobil bisa saja untuk beberapa orang petani, sedangkan satu orang petani ada yang membawa sampai tujuh keranjang sayur. Adapun setiap satu keranjangnya diberi tarif Rp 4.000 oleh supir. Namun ada pula petani yang membawa dagangannya dengan sepeda motor sendiri karena barang yang akan dijualnya juga hanya satu atau dua karung. Saat sampai di pasar, barang ditimbang dengan biaya timbang Rp 1000 per sekali menimbang, lalu penjual akan mengajukan harga, makelar ini akan mencoba menawar harga serendah mungkin.⁷

Penulis sempat menanyakan mengenai hitungan pendapatan pada salah seorang petani yang dan beliau menjawab, “*wah koyo ngono kui yo ora mesti*” (wah yang seperti itu ya tidak pasti). Namun atas penjelasannya, berikut ini penulis paparkan simulasi penghitungan pendapatan petani berdasarkan penuturan informan tersebut. Misalnya seorang petani membawa kol, pada saat itu harga yang umum Rp 3.000/kg, setelah keranjang ditimbang beratnya hingga 65 kg dipotong berat kotor 2 kg, kemudian ditawarkan oleh makelar didapat kesepakatan Rp 2.500/kg. Biaya angkut per keranjang Rp 4.000, biaya menimbang Rp 1.000 per keranjang.

$$\begin{aligned} \text{Pendapatan} &= (65-2) \times (2.500) - (4.000) - (1.000) \\ &= \text{Rp } 152.500/\text{keranjang} \end{aligned}$$

Jika ia membawa 5 keranjang dan laku semua maka ia akan mendapat Rp 762.000. Terlihat lebih banyak dari pendapatan petani, namun itu belum dihitung biaya lain seperti pembelian benih, pupuk,

⁷ Hasil wawancara dengan informan pada tanggal 31-5-2018

pestisida, dan tenaga yang telah dikeluarkan untuk menggarap sawah. Padahal ia juga harus menunggu masa panen untuk membawa barang ke pasar. Kemudian penulis menanyakan pula kepada informan petani lain, apakah dengan adanya makelar menguntungkan atau malah merugikan? Beliau menjawab, “*yo ono untunge ono rugine. Untunge, nek misale bakul rung teko barang iso didol sek ning makelar. Rugine yo ra iso ngadol langsung ning bakul, dadi regone luwih murah. Opo meneh yen makelare tanggane dewe kan ora kepenak.*”⁸ (Ya ada untungnya ada ruginya. Untungnya, kalau misalkan pedagang besar belum datang (sayur) bisa dijual dulu ke makelar. Ruginya ya tidak bisa menjual langsung ke pedagang besar, jadi harganya lebih murah. Apalagi kalau makelarnya adalah tetangga sendiri kan tidak enak hati).

Tabel 3.5
Data perbandingan jumlah penjual dengan makelar

Tanggal observasi	Waktu	Lokasi	Jumlah penjual (kendaraan pengangkut sayur)	Jumlah makelar (pelempar selendang)
Kamis, 9 November 2017	12.30 – 16.00 WIB	Pasar Bandungan (Pasar Transit)	16	51
Kamis, 16 November 2017	12.30 – 16.00 WIB	Pasar Bandungan (Pasar Transit)	11	36

Sumber: Hasil observasi lapangan pada bulan November 2017

⁸ Hasil wawancara dengan informan pada tanggal 30-5-2018

BAB IV
ANALISIS DAN PEMBAHASAN SISTEM TRANSAKSI “NÉNGÉRI” DI
PASAR BANDUNGAN KABUPATEN SEMARANG DALAM PERSPEKTIF
EKONOMI ISLAM

A. ANALISIS SISTEM TRANSAKSI “NÉNGÉRI” DI PASAR BANDUNGAN
KABUPATEN SEMARANG

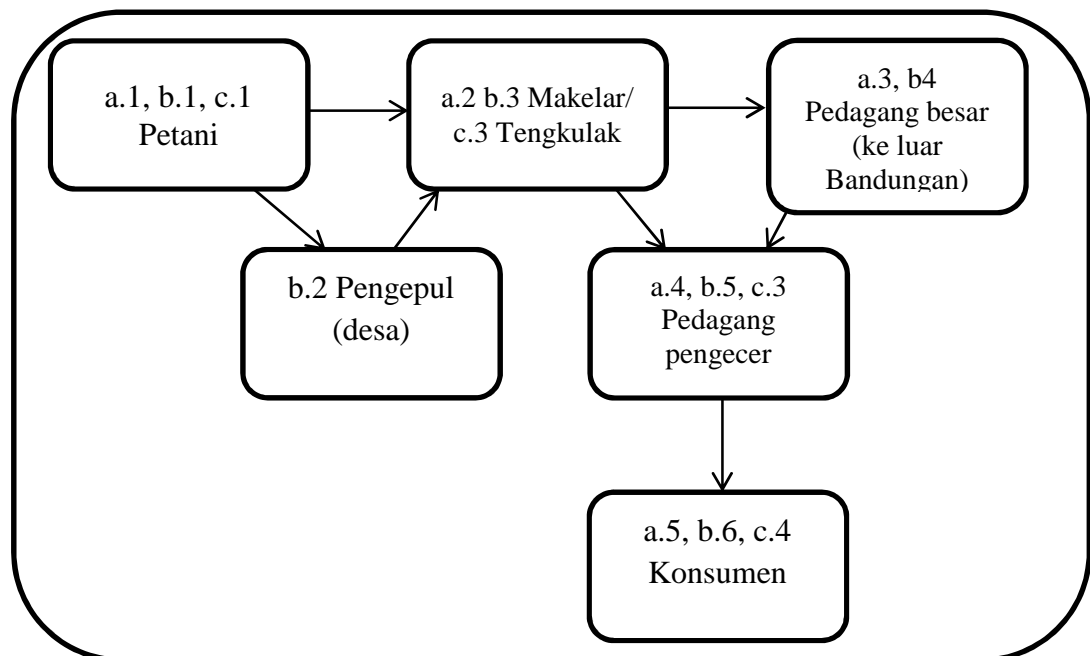
Pada bab sebelumnya telah dipaparkan mengenai pendapat Al-Ghazali yang menjelaskan tentang sebab timbulnya pasar. Dari pemaparan tersebut dapat dipahami bahwa pasar terbentuk atas keadaan saling membutuhkan. Karena keadaan saling membutuhkan tersebut, maka masing-masing individu akan mencoba mencari kebutuhannya masing-masing di lain tempat. Mereka juga akan membawa barang hasil produksi dengan harapan barang tersebut akan terjual, kemudian hasil penjualan tersebut bisa digunakan untuk membeli kebutuhan. Akhirnya mereka terkumpul pada suatu tempat, lalu terbentuklah sebuah pasar. Kegiatan ini akan terus berlangsung dan berkembang hingga munculnya penawaran di satu pihak, dan permintaan di pihak lain. Satu pihak menyediakan berbagai kebutuhan untuk dijual guna memperoleh penghasilan yang juga digunakan untuk membeli kebutuhan dan kelangsungan usaha, pihak lain akan membeli kebutuhan dan menggunakan sesuai manfaatnya. Dengan demikian, mekanisme pasar ini akan erat kaitannya dengan rangkaian kegiatan produksi, distribusi, hingga konsumsi, hingga terbentuknya harga.

Hal ini juga berlaku di Pasar Bandungan. Para petani yang berasal dari desa sekitar, mereka menyediakan berbagai komoditas sayur untuk dijual di pasar, dengan harapan hasil penjualannya bisa digunakan untuk membeli berbagai barang yang dapat memenuhi kebutuhan hidupnya dan keluarganya. Di sisi lain, ada orang kota dan orang-orang yang bukan petani mereka membutuhkan komoditas sayuran untuk dikonsumsi. Kemudian timbullah sebuah mekanisme yang membentuk mata rantai distribusi komoditas sayur

dari petani sebagai produsen hingga sampai ke tangan konsumen. Adapun para pelaku “néngéri” (makelar) tersebut merupakan salah satu dari rantai distribusi dalam jual-beli di pasar Bandungan.

Dari hasil observasi dan wawancara yang menghasilkan pola sebagaimana disebutkan pada Bab III, dapat digambarkan sebagai berikut,

Diagram 4.1
Mata Rantai Perdagangan Sayur di Pasar Bandungan



Berikut ini penulis jelaskan mengenai pola yang dibangun oleh tiap pelaku tersebut;

1. Penjelasan mengenai petani

Melihat ketiga pola tersebut, petani menduduki posisi sebagai produsen. Para petani ini berasal dari beberapa desa di Bandungan dan Sumowono. Para petani akan membawa hasil panen mereka yang sudah dibersihkan dan dikemas dalam karung maupun keranjang. Komoditas yang dibawa adalah berbagai jenis sayur

seperti, kol, sawi, daun bawang, kentang, tomat, timun, sledri, cabai, slobor, buncis, dan beberapa sayur lainnya.

Tabel 4.2
Data asal daerah informan, jenis sayur yang dibawa dan asal sayur

	Asal	Asal barang	Barang
Informan A	Losari, Sumowono	Dieng	Kentang
Informan B	Piyanggang, Sumowono	Kebun Sendiri	Kol, Slobor
Informan C	Kenteng, Bandungan	Kebun Sendiri	Sawi
Informan D	Jetis, Bandungan	Kebun Sendiri	Cabai
Informan E	Losari, Sumowono	Kebun Sendiri	Kol, daun bawang

Sumber: Hasil wawancara dengan penjual sayur pada tanggal 30-5-2018

2. Penjelasan transaksi petani dengan makelar

Untuk membawa barangnya menuju pasar, petani ini akan menyewa kendaraan bak terbuka. Satu mobil bisa saja untuk beberapa orang petani, sedangkan satu orang petani ada yang membawa sampai tujuh keranjang sayur. Adapun setiap satu keranjangnya diberi tarif Rp 4.000 oleh supir. Namun ada pula petani yang membawa dagangannya dengan sepeda motor sendiri karena barang yang akan dijualnya juga hanya satu atau dua karung. Ketika sampai di pasar biasanya para petani sudah ditunggu makelar yang akan mengejar dagangan mereka untuk dijualkan kepada petani. Ketika keranjang sayur sudah 'kejatuhan' selendang yang dilempar makelar, maka dilanjutkan dengan menimbang barang dan negosiasi harga (pembahasan mengenai makelar akan dibahas secara khusus pada sub bab selanjutnya). Petani biasanya telah mengetahui harga umum komoditas yang akan dijualnya melalui tetangga maupun via telepon dengan rekannya yang ada di pasar sehingga bisa melakukan penawaran. Sebagaimana penuturan salah seorang informan, "*Biasane ngertine*

rego yo seko telponan mas".¹ (biasanya mengetahui harga melalui telepon mas).

Pada tahap ini pembentukan harga mulai terjadi. Setelah barang ditimbang (di pasar ada yang menyediakan timbangan dengan biaya Rp 1.000 per sekali menimbang), petani menawarkan harga, sedangkan makelar akan mencoba menawar serendah mungkin. Jika terjadi kata sepakat, maka akan dibayar oleh makelar atau petani langsung diarahkan ke pedagang besar sehingga nanti yang membayar adalah si pedagang besar tersebut. Jika tidak maka petani berhak mencari orang lain yang berkenan dengan harga yang ditawarkannya. Pada beberapa kasus, ada petani yang membawa dagangannya ke pasar hanya satu atau dua karung saja, kemudian langsung dijual kepada makelar secara borongan atau tanpa ditimbang.

Menurut penuturan salah seorang informan, meskipun pada dasarnya petani telah mengetahui harga pasar, namun bisa saja harga saat telah sampai di pasar berubah. (tabel 3.4) Ketika pasokan sayur sejenis yang dibawa si petani ternyata sudah melimpah di pasar, maka harga atas komoditas tersebut bisa turun. Padahal dari rumah dia sudah membawa banyak persediaan untuk dijual dengan harapan mendapat keuntungan yang besar.

3. Penjelasan mengenai pengepul desa

Pada pola nomor dua didapati adanya pengepul di antara jalur distribusi petani menuju pasar. Hal ini biasanya berlaku pada komoditas yang letak produksinya berada jauh di luar Bandungan. Seperti halnya kentang yang umumnya berasal dari wilayah Dieng, Wonosobo. Seorang pengepul akan menjemput barang ke tempat

¹ Hasil wawancara dengan informan pada tanggal 30-5-2018

aslinya. Alasannya karena si petani berusaha meminimumkan biaya karena jaraknya yang jauh. Begitu pula dengan petani di beberapa desa di Sumowono yang berjarak cukup jauh dari Bandungan. Mereka sengaja menitipkan hasil panennya untuk dijualkan oleh pengepul ke pasar. Pada kasus ini, sekilas seperti transaksi *bai' hadir lil bad* dimana seorang perantara mendatangi produsen di desa untuk menjualkan barangnya dan *talaqqi rukban* dimana seorang menghadang para pedagang sebelum sampai di pasar.

4. Penjelasan mengenai pedagang besar

Pada pola pertama dan kedua, ada pedagang besar yang menjadi salah satu unsur mata rantai. Mereka biasa disebut 'bakul' atau bahasa umumnya tengkulak yang akan membeli komoditas sayur dari para makelar tadi. Biasanya setelah sepakat atas negosiasi harga dengan petani, maka makelar akan menjualkan kepada 'bakul' dengan menaikkan harga sekitar Rp 500 – Rp 1.000 sesuai kesepakatan negosiasi dengan 'bakul' tersebut. Umumnya para pedagang besar ini akan membawa dagangannya ke pasar-pasar wilayah Ambarawa, Ungaran, Semarang, Salatiga, Boja, Grobogan, dan sekitarnya keesokan harinya, guna dijual kepada para pedagang pengecer. Sebab sayur tidak akan bertahan lama jika disimpan.

Tabel 4.3
Data Pedagang Besar

	Asal	Sayur yang dibeli	Dibeli dari	Dijual ke
Informan A	Deso, Bandungan	Sawi, daun bawang, kol	Makelar	Salatiga
Informan B	Ngawinan, Bandungan	Selada air, sawi	Petani/ makelar	Pekalongan
Informan	Jombor,	Daun	Petani/	Ambarawa

C	Bandungan	bawang, kol	Makelar	
Informan D	Ngunut, Bandungan	Cabai, kol, sawi	Makelar	Semarang
Informan E	Ngawinan, Bandungan	Selada, daun bawang	Petani/ Makelar	Ambarawa

Sumber: Hasil wawancara pada tanggal 16-6-2018

5. Penjelasan mengenai makelar pada nomor tiga

Pada pola nomor tiga, makelar bisa berubah posisi menjadi tengkulak yang membeli barang dari petani/ pengepul untuk kemudian menjual barang dagangannya kepada pedagang pengecer. Ada dua sebab para makelar tersebut melakukan hal ini. Pertama, barang yang ia beli dari petani tadi tidak terjual kepada pedagang besar. Bisa jadi karena tidak ada lagi 'bakul' yang datang ke Pasar Bandungan pada waktu itu. Kedua, si makelar hendak mencari tambahan penghasilan dengan menjual barangnya kepada pedagang pengecer. Meskipun ada pula orang yang memang asli tengkulak yang membeli berbagai jenis sayur. Transaksi dengan pedagang pengecer ini biasanya terjadi pada waktu pagi hari mulai jam 02.00 WIB dimana para pedagang pengecer pergi ke pasar untuk membeli berbagai jenis sayur guna dijual secara eceran kepada konsumen di pasar maupun keliling ke rumah warga di sekitar Bandungan. Adapun harga yang ditawarkan adalah harga umum eceran yang berlaku di wilayah Bandungan, namun masih tetap berlaku proses tawar menawar.²

6. Penjelasan pedagang pengecer dan konsumen

Pedagang pengecer dan konsumen pada pola nomor satu dan dua adalah orang-orang yang berada di luar wilayah Bandungan.

² Hasil wawancara dengan informan pada tanggal 22-11-2017

Sedangkan pedagang pengecer dan konsumen pada nomor tiga adalah orang-orang yang berada di wilayah Bandungan dan Sekitarnya. Saat ini hari, pasar Bandungan sudah cukup ramai dengan para pedagang yang ‘menggelar’ dagangannya di pinggir jalan. Mereka ini ada yang makelar (yang berubah menjadi pedagang karena beberapa alasan) seperti yang dibahas sebelumnya. Ada juga yang memang tengkulak yang memborong dagangan untuk dijual ke pembeli. Meskipun harga yang berlaku adalah harga umum di Pasar Bandungan, namun tawar-menawar masih tetap ada.³ Ada pula beberapa barang yang dijual dengan satuan per ikat seperti sawi, sledri, dan daun bawang.

Nanti para pedagang pengecer ini juga akan menjual barangnya sesuai satuan tertentu (seperti sayuran yang telah disebut tadi dalam satuan per ikat), atau dalam satu buah paket seperti seplastik berisi berbagai sayur untuk sop, dikemas dalam kemasan kecil-kecil misalnya cabai, ataupun terkadang sesuai permintaan konsumen. Misalnya ada konsumen yang hendak membeli seledri seharga Rp 2.000, maka pedagang akan memberikan sejumlah seledri sesuai dengan harga yang diminta konsumen.

Tabel 4.4
Data Pedagang Pengecer

	Asal	Dibeli dari	Dijual di
Informan A	Ngawinan, Bandungan	Tengkulak	Perkampungan (keliling)
Informan B	Ngasem, Bandungan	Tengkulak	Perkampungan (keliling)
Informan C	Ngasem, Bandungan	Tengkulak	Perkampungan (keliling)
Informan D	Ngawinan, Bandungan	Tengkulak	Warung sendiri

³ Hasil observasi dan wawancara pada tanggal 9-11-2017

Informan E	Pendem, Bandungan	Tengkulak	Pasar Bandungan
------------	----------------------	-----------	-----------------

Sumber: Hasil wawancara pada 17-6-2018

Pelaku “néngéri” ini adalah para makelar yang menjadi penghubung antara petani/ penjual sayur dengan pedagang besar. Ketika petani/ penjual sayur sudah sampai di pasar, maka para makelar yang sudah menunggu sejak tadi akan mengejar dan melempar atau segera menempelkan selendang yang dibawanya ke keranjang sayur yang hendak dibelinya. Apabila selendang mengenai sebuah keranjang, maka inilah yang menjadi tanda bahwa, “saya yang berhak lebih dulu menawar/ membeli atas barang ini”. Jika ada dua selendang bertumpuk, maka yang lebih dahulu terkena yang berhak atas barang tersebut.

Meskipun demikian, negosiasi masih tetap dilakukan, sehingga masih ada hak antara penjual dan pembeli untuk meneruskan transaksi. Apabila terjadi sepakat maka terjadi pembayaran. Namun apabila tidak terjadi kesepakatan, si penjual akan mencari pembeli lain, sedangkan makelar tadi akan kembali ke posisinya untuk menunggu dagangan yang akan datang selanjutnya. Bisa saja nanti yang membayar jual-beli adalah si makelar itu sendiri karena para pedagang besar belum datang, namun adakalanya jika pedagang besar sudah datang, maka ia yang akan membayarnya kepada petani/ penjual, dan dan membayar upahnya untuk makelar. Dalam sehari, seorang makelar yang benar-benar lihai ada yang bisa menerima pendapatan hingga Rp 200.000. Namun ada juga yang mendapat Rp 50.000 – Rp 75.000. Ada juga makelar yang merupakan suami istri, dimana biasanya si suami yang mengejar dagangan sedangkan istrinya nanti yang melakukan negosiasi.⁴

⁴ Hasil wawancara dengan informan pada tanggal 31-5-2018

Pada beberapa kasus, beberapa petani akhirnya mau tidak mau menyetujui harga setelah proses tawar-menawar yang alot meskipun mendapat keuntungan yang tipis, karena beberapa alasan. *Pertama*, pada dasarnya seorang petani hanya ingin dagangannya cepat terjual. *Kedua*, terkadang jika petani tidak menghendaki harganya, sebenarnya dia bisa langsung menjual ke pedagang besar. Namun ada unsur tenggang rasa antara para penjual dan makelar terbangun, terlebih jika si makelar tersebut adalah tetangga, maka petani akan mempersilakannya. *Ketiga*, pedagang besar tidak mau menerima langsung dari petani karena tidak enak hati dengan para makelar, jika dia menerima langsung tanpa melalui makelar, bisa saja besoknya dia dipersulit oleh para makelar untuk mencari barang dagangan ketika persediaan sedang langka. Tetapi adakalanya jika memang tidak laku biasanya ada beberapa petani yang membawa kembali dagangannya dan mencari jam ‘pasaran’ di waktu lain.⁵

B. PEMBAHASAN SISTEM TRANSAKSI “NÉNGÉRI” DI PASAR BANDUNGAN KABUPATEN SEMARANG DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

1. Produksi

Sektor produksi yang terjadi dalam rantai perdagangan ini adalah pertanian, dan petani menduduki posisi sebagai produsennya. Sebagaimana telah dijelaskan pada bab sebelumnya bahwa tujuan produksi dalam Islam yaitu, memenuhi kebutuhan diri secara wajar dan memenuhi kebutuhan masyarakat, juga tidak memproduksi barang-barang yang diharamkan Allah SWT. dan Rasulullah SAW. Oleh karena itu, melihat dari sisi barang dagangan yang diproduksi dan dijual oleh petani, yaitu sayuran, dapat dipastikan secara *dzat* barangnya adalah barang halal

⁵ Hasil wawancara dengan informan pada tanggal 15-6-2018

dan bermanfaat, serta dibutuhkan banyak orang. Maka dengan demikian dari sisi produksi sayur di Pasar Bandungan sesuai dengan mekanisme pasar dalam Islam. Setelah panen maka petani akan membawa hasil panenanya ke pasar Bandungan untuk dijual.

2. Distribusi

Pengepul (desa), makelar, pedagang besar atau bakul/ tengkulak, dan pedagang pengecer menduduki posisi sebagai penyalur, distributor, atau rantai penghubung dari petani menuju konsumen akhir. Sebagaimana faktor dasar distribusi yaitu tukar-menukar dan adanya kebutuhan, maka yang terjadi di pasar Bandungan juga demikian. Para petani membutuhkan penghasilan dengan cara menjual hasil produksinya, dan pihak-pihak distributor juga membutuhkan barang dagangan yang akan dijual kembali kepada konsumen akhir guna mendapatkan penghasilan, dimana penghasilan tersebut bisa untuk membeli berbagai kebutuhan. Dengan demikian terbangunlah sebuah sistem dan tatanan nilai yang mengatur rantai pendistribusian tersebut. Sebab tidak mungkin jika seorang konsumen akhir membeli langsung sayur kepada petani. Petani menginginkan hasil panennya terjual dalam jumlah besar, sedangkan konsumen akhir hanya ingin membeli sejumlah yang dibutuhkan, maka keduanya tidak akan menyatu tanpa pasar dan mata rantai tersebut.

Pengepul dalam rantai tersebut tidak termasuk dalam transaksi *bai' hadir lil bad* dan *talaqqi rukban*, sebab mereka berasal dari satu daerah dengan petani. Mereka bukan orang kota yang menyongsong dagangan menuju desa dengan maksud mendapat harga lebih murah dengan memanfaatkan ketidaktahuan petani. Terlebih ini merupakan inisiatif petani untuk menitipkan barangnya, dan pengepul juga membutuhkan penghasilan dari hal tersebut, sehingga merupakan bagian dari tolong menolong.

Kemudian dalam prinsip distribusi menurut ekonomi Islam, antara lain: pemenuhan kebutuhan bagi semua makhluk; menimbulkan efek positif bagi si pemberi; menciptakan kebaikan di antara semua orang; mengurangi kesenjangan pendapatan dan kekayaan; pemanfaatan lebih baik sumber daya alam; memberikan harapan pada orang lain melalui pemberian. Dalam hal ini, di Pasar Bandungan, orang yang tidak memiliki lahan, atau hanya memiliki modal sedikit, selama ia masih mampu bekerja juga berhak mendapatkan penghasilan secara halal. Maka beberapa dari mereka akhirnya memilih menjadi makelar, pengepul, dan pedagang pengecer. Hal ini sah-sah saja selama tidak ada perilaku-perilaku menyimpang yang dilakukan seperti pemaksaan, kecurangan, mencegat pedagang sebelum sampai di pasar yang belum mengetahui kondisi pasar, atau hal-hal yang lain dapat mengganggu mekanisme pasar.

3. Konsumsi dan Pembentukan Harga

Ketika seorang petani hendak pergi ke pasar Bandungan, biasanya mereka sudah tahu harga umum yang berlaku. Setelah sampai di pasar, Proses tawar-menawar terjadi antara petani dengan makelar. Mereka berdua sama-sama mengetahui harga yang umum berlaku. Dengan demikian harga bisa terbentuk secara adil. Akan tetapi adakalanya ketika sampai di pasar bisa saja kenyataannya harga berubah menurun disebabkan oleh banyaknya persediaan sayur sejenis yang sudah masuk ke pasar, dan belum banyak terjual ke pedagang besar. Namun hal ini lumrah terjadi dan merupakan bagian dari mekanisme sebuah pasar, seperti yang diutarakan oleh Ibnu Taimiyah bahwa harga juga dipengaruhi oleh berlimpahnya suatu barang, dimana suatu barang akan lebih disukai apabila ia langka daripada tersedia dalam jumlah yang berlebihan. Dengan catatan, perubahan jumlah barang tersebut tidak disebabkan oleh adanya upaya rekayasa pasar oleh pihak-pihak tertentu.

Konsumen berada pada posisi puncak dalam mata rantai tersebut. Konsumen ini juga menjadi acuan dalam pembentukan harga dalam mekanisme sebuah pasar. Mereka biasanya membeli sayur langsung di pasar Bandungan maupun melalui pedagang keliling yang mendatangi rumah-rumah warga. Meskipun mereka hanya membeli sejumlah yang dibutuhkan, namun ketika minat para konsumen atas suatu komoditas tertentu meningkat, seperti sawi misalnya, maka harga yang ditawarkan juga bisa naik. Terlebih jika terjadi kelangkaan, maka bagi beberapa konsumen akan rela membayar sedikit lebih mahal untuk membeli barang yang dibutuhkannya. Pada dasarnya pembentukan harga sayur terhadap konsumen di Bandungan juga tetap melalui tawar-menawar, dengan demikian hal ini sesuai dengan mekanisme pasar dalam ekonomi Islam.

4. Sistem transaksi “néngéri” dalam perspektif ekonomi Islam

Menurut data yang sudah dipaparkan sebelumnya, dapat dilihat bahwa para pelaku “néngéri” tersebut merupakan para makelar. Sebagaimana pada bab sebelumnya telah dijelaskan, maka pada dasarnya praktik makelar diperbolehkan. Adapun pernyataan dalam hadits Bukhari yang tersebut pada bab II mengenai *talaqqi rukban* terdapat larangan “*Janganlah kalian menjadi perantara bagi orang kota*”, perlu dipahami secara lebih mendalam. Pernyataan tersebut ditujukan kepada orang di suatu negeri dilarang menjadi makelar bagi mereka yang datang ke negeri tersebut dengan membawa dagangan hingga mengetahui harga yang beredar di dalam pasar. Atau secara sederhana, maksudnya seorang dari kota dilarang menjadi makelar bagi orang desa dengan memanfaatkan ketidaktahuan mereka akan harga yang ada di pasar atau bahkan menipunya. Dengan demikian “néngéri” ini diperbolehkan selama tidak melakukan tindakan yang menyebabkan larangan seperti yang telah disebutkan.

Dari sisi jual-beli, pada prakteknya seorang makelar ada yang hanya menghubungkan dengan pedagang besar, namun ada juga yang membayar barangnya terlebih dahulu karena pedagang besar belum datang. Apabila dilihat dari segi akad jual-belinya, dapat dilihat bahwa ada penjual yaitu petani/ pengepul, ada pembeli yaitu makelar/ pedagang besar, ada barang yang diperjualbelikan yaitu komoditas sayur, dan ada uang sebagai alat tukarnya, serta ada *shighat (ijab-qabul)* yang menjadi penanda kemufakatan antara pihak yang berakad. Maka akad jual-beli dalam “néngéri” sah.

Meskipun dari segi hukum dasar jual-beli yang *mubah*, kemudian hukum makelar yang diperbolehkan, dan dari segi akad jual-belinya sah, perlu dianalisis lebih lanjut “néngéri” apakah termasuk dalam jenis jual-beli yang dilarang dalam Islam. Poin pertama adalah jenis barang yang diperjualbelikan yaitu sayuran. Sayuran merupakan barang yang banyak dibutuhkan masyarakat dan bukan barang najis maupun haram. Sehingga tidak dilarang oleh syariat.

Kemudian poin kedua, pada jual-beli menurut agama Islam, pihak pembeli dianjurkan untuk melihat kondisi barang yang akan dibelinya untuk menghindari unsur *gharar*. Dalam transaksi “néngéri” seorang pembeli tetap bisa melihat kondisi barang tersebut. Namun mengingat jumlah barang yang diperjual-belikan sangat besar, maka tidak memungkinkan seorang pembeli mengecek satu-persatu dengan membongkar karung atau keranjang yang telah dikemas oleh penjual. Rasa percaya antara kedua belah pihak dibutuhkan dalam hal ini. Dengan demikian, mengingat keadaan tersebut secara kebiasaan sudah berlangsung lama dan dimaklumi, serta unsur *gharar*-nya sedikit, hal itu diperbolehkan. Akan tetapi jika si petani sengaja menaruh bagian yang jelek di dalam dan yang bagus di luarnya dengan maksud

menyembunyikan cacat agar dagangannya terlihat bagus, maka hal tersebut termasuk dalam kategori perbuatan curang karena ketidakjujuran penjual yang berusaha melakukan upaya penipuan, sehingga jual-beli yang dilakukan nanti akan merugikan satu pihak, maka tidak diperbolehkan. Kemudian model penjualan yang menggunakan sistem borongan tanpa ditimbang, sebaiknya tidak dilakukan untuk menghindari *gharar* yang menyebabkan kerusakan.

Pada poin ketiga, adalah larangan adanya syarat-syarat selain jual beli. Dari observasi dan wawancara yang telah penulis lakukan, dalam transaksi “néngéri” umumnya penjual dan pembeli tidak memberikan syarat-syarat yang keluar dari unsur jual-beli. Transaksi jual-beli terjadi dengan cepat. Maka tidak termasuk dengan jual-beli bersyarat.

Pada poin keempat, sekilas “néngéri” hampir mirip dengan *mulamasah* dan *munabadzah*. Hal ini perlu dianalisis lebih lanjut. Setelah seorang makelar menyentuh selendangnya pada barang dagangan, masih tetap ada *khiyar*, ia masih bisa memilih membatalkan jual-belinya jika tidak mencapai kesepakatan. Jadi ia tidak serta merta hanya menyentuh, namun juga bisa melihat barangnya, dan mengetahui beratnya melalui penimbangan. Dengan demikian “néngéri” tidak termasuk dalam jual-beli *mulamasah* dan *munabadzah*. Kecuali jika menyentuhnya adalah jual-belinya maka itu tidak diperbolehkan.

Pada poin kelima, cara jual-beli dengan melempar hampir mirip dengan *bai al-hushat*. Pertama, jika selendang tersebut dianalogikan sebagai batu, kemudian pembeli melempar ke sebuah barang dagangan, dan atas lemparan itu mengharuskan terjadinya jual beli, sedangkan harga dan barang tidak diketahui, maka hal tersebut termasuk *bai' al-hashah*. Akan tetapi jika pelemparan yang dimaksud adalah bagian dari kompetisi, dimana jika dia tidak segera menandai barang tersebut, dikhawatirkan

akan segera dibeli orang lain. Kemudian para penjual maupun pembeli sama-sama sudah mengetahui harga umum barang di pasar, dan pembeli memiliki hak *khiyar* atau memilih maupun membatalkan atas transaksi yang dilakukan jika tidak terjadi kesepakatan, maka tidak termasuk dalam *bai' al-hashah*. Alasan yang kedua ini yang umumnya terjadi di Pasar Bandungan.

Pada poin keenam, sebuah barang yang terkena selendang sudah menjadi hak menawar pertama bagi pemilik selendang. Maka makelar lain biasanya tidak berani mengganggu proses penawaran. Hal ini justru sesuai dengan ajaran dimana seseorang tidak boleh membeli barang yang masih dalam tawar-menawar orang lain.

Pada poin ketujuh, para makelar melakukan transaksinya ketika petani atau penjual sayur sudah sampai di pasar. Hal ini tidak termasuk *talaqi rukban*. Namun demikian, terkadang ada pula yang mencegat diluar pasar terlebih dahulu. Ada juga yang suaminya melakukan “néngéri” saja sedangkan istrinya nanti melanjutkan negosiasi. Dua hal ini menimbulkan persaingan yang tidak sehat. Sebab sudah menyalahi sistem kebiasaan yang terbangun disitu. Maka jika melakukan kedua hal ini tidak diperbolehkan.

Pada poin kedelapan, beberapa makelar yang tidak terjual barangnya kepada pedagang besar akan menitipkan barangnya di pasar untuk dijual pada jam pasaran lain atau akan dijual kepada pedagang pengecer. Mengingat sayur adalah komoditas yang tidak bertahan lama jika disimpan, maka harus segera dijual kembali esoknya. Dengan demikian tidak dimungkinkan adanya *ikhtikar* (penimbunan) dalam “néngéri” dan jual-beli sayur di pasar Bandungan.

BAB V KESIMPULAN

A. SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan mengenai sistem transaksi “néngéri” di pasar Bandungan Kabupaten Semarang dalam perspektif ekonomi Islam, maka penulis dapat ditarik kesimpulan, bahwa mekanisme sistem transaksi “néngéri” yang ada di pasar Bandungan Kabupaten Semarang terjadi ketika petani telah sampai di pasar dan barang dagangannya ditandai oleh makelar menggunakan selendang.. Adapun harga yang ditawarkan petani kepada makelar sesuai dengan harga umum yang berlaku di pasar Bandungan. Harga sayur bisa mengalami perubahan tergantung pada ketersediaan jumlah pasokan sayuran di pasar. Jika jumlah pasokan sayuran sejenis sudah melimpah, maka harganya akan turun, begitu pula sebaliknya. Dengan demikian, harga dapat terbentuk secara adil antara kedua belah pihak. Setelah petani dan makelar saling menyepakati harga, maka barang akan dijual kepada pedagang besar, kemudian makelar akan mendapat upah dari pedagang besar.

Dilihat dari perspektif ekonomi Islam, transaksi “néngéri” di pasar Bandungan juga tidak termasuk ke dalam jual-beli yang dilarang dalam Islam. Meskipun jika sebenarnya tanpa melalui makelar bisa lebih ekonomis, namun karena ada pola yang telah terbangun sejak lama, maka ikatan antar agen pasar tidak bisa menyimpang jauh dari pola tersebut.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang dijelaskan diatas, maka peneliti menyampaikan saran-saran yang bertujuan

memberikan manfaat bagi pihak-pihak atas hasil penelitian ini. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan peneliti sebagai berikut:

1. Bagi para petani dan pedagang yang bertransaksi di pasar Bandungan diharapkan untuk bisa memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi seperti telepon selular untuk mengetahui perkembangan dan perubahan harga sayur yang terjadi di pasar Bandungan.
2. Bagi makelar dan para pelaku jual-beli di pasar dihimbau untuk melakukan transaksi secara lugas dan transparan agar setiap pihak yang bertransaksi sama-sama diuntungkan.

DAFTAR PUSTAKA

REFERENSI BUKU

- Abu Abdullah, Muhammad bin Yazid , t.t., *Sunan Ibnu Majah*, Juz II, Beirut: Dar Al-Fikr
- Al-Asqalani, Ibnu Hajar, 2014, *Bulugh Al-Maram Min Adilat Al-Ahkam*, terj. M. Zaenal Arifin, Jakarta: Khatulistiwa Press
- Al-Bukhari, Abu Abdullah Muhammad Ismail, 2013, *Ensiklopedia Hadits1: Shahih al-Bukhari 1*, terj. Masyhar dan M Suhadi, Jakarta: Penerbit Almahira
- Al-Ghazali, t.t., Imam Abi Hamid Muhammad bin Muhammad, *Ihya Ulumuddin*, Jilid 3, Beirut: Dar al-Kitab al-‘Ilmiyah
- , 1985, *Ihya Ulumuddin*, terj. Ismail Yakub, Jilid 5, Jakarta: CV Faizan
- Al-Hamd, Abdul Qodir Syaibah, 2007, *Fiqhul Islam: Syarh Bulugh al-Maram Min Jami’ Adilatil Ahkam*, terj. Izzudin Karimi, dkk., Jilid 5, Jakarta: Darul Haq
- Al-Maqsidi, Abu Abdillah Muhammad, 2013, *Ensiklopedi Hadits-Hadits Hukum*, terj. Suharjan dan Agus Ma’mun, Jakarta: Darus Sunnah Press
- An-Naisaburi, Muslim bin al-Hajjaj al-Qusayri, 2012, *Ensiklopedia Hadits 4: Shahih Muslim 2*, terj. Masyhari dan Tatam Wijaya, Jakarta: Penerbit Almahira
- An-Nawawi, t.t., *Shahih Muslim bi Syarh an-Nawawi*, Beirut: Dar al-Kutub al-‘Ilmiyah
- , 2013, *al-Minhaj Syarh Shahih Muslim ibn al-Hajjaj*, terj. Darwis, dkk., Jilid 7, Jakarta: Darus Sunah Press
- Arifin, Johan, 2009, *Etika Bisnis Islami*, Semarang: Walisongo Press
- As-Syafi’i, Imam, 2014, *Al-Umm*, terj. Misbah, jilid 5, Jakarta: Pustaka Azzam
- At-Tirmidzi, Abu Isa Muhammad bin Isa, 2013, *Ensiklopedia Hadits 6: Jami’ at-Tirmidzi*, terj. Tim Darussunnah dkk., Jakarta: Penerbit Almahira
- Azzam, Abdul Aziz Muhammad, 2014, *Fiqh Muamalat: Sistem Transaksi Dalam Islam*, Jakarta: Sinar Grafika Offset

- Badan Pusat Statistik, 2017, *Kecamatan Bandungan dalam Angka 2017*, Kabupaten Semarang
- Badroen, Faisal, 2015, *Etika Bisnis dalam Islam*, Jakarta: Kencana
- Baidan, Nashrudin dan Erawati Aziz, 2014, *Etika Islam dalam Berbisnis*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Departemen Pendidikan Nasional, 2008, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Djuwaini, 2010, Dimyauddin *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Ernawan, Erni, 2007, *Business Ethics*, Bandung: Alfabeta
- Ghazali, Abdul Rahman dkk, 2010, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group
- Gunawan, Imam, 2013, *Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik*, Jakarta: Bumi Aksara
- Harahap, Isnaini dkk., 2015, *Hadis-hadis Ekonomi*, Jakarta: Prenadamedia Group
- Hartman, Laura dan Joe Desjardins, 2011, *Business Ethics Decision-Making for Personal Integrity & Responsibility*, terj. Danti Pujiati, Jakarta: Penerbit Erlangga
- Hasan, M Ali, 2003, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Kasniyah, Naniek, 2013, *Tahapan Menentukan Informan dalam Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta: Penerbit Ombak
- Malano, Herman, 2011, *Selamatkan Pasar Tradisional: Potret Ekonomi Rakyat Kecil*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Mardani, 2014, *Hukum Bisnis Syariah*, Jakarta: Prenadamedia Group
- Mardani, 2015, *Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta: Prenadamedia Group
- Mardani, 2015, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada
- Praswoto, Andi, 2016, *Memahami Metode-Metode Penelitian*, Yogyakarta: Ar-Ruzz Media
- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) UII Yogyakarta, , 2013, *Ekonomi Islam*, Depok: Rajagrafindo Persada

- Qardhawi, Yusuf, 2010, *7 Kaidah Utama Fikih Muamalah*, terj. Fedrian Hasmand, Jakarta: Pustaka Al-Kautsar
- Rahardjo, Dawam, 1990, *Etika Ekonomi dan Manajemen*, Yogyakarta: PT Tiara Wacana Yogya
- Rianse, Usman, 2012, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi (Teori dan Aplikasi)*, Bandung: Alfabeta
- Sudarsono, 2001, *Pokok-pokok Hukum Islam*, Jakarta: Rineka Cipta
- Sugiyono, 2009, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta
- Sugiyono, 2013, *Statistika untuk Penelitian*, Bandung: Alfabeta
- Taimiyah, Ibnu , 2014, *Majmu' Fatwa Ibnu Taimiyah*, terj. Amir Hamzah dan Muhammad Misbah, Jakarta: Pustaka Azzam
- Ya'qub, Hamzah, 1984, *Kode Etik Dagang Menurut Islam*, Bandung: CV Diponegoro

REFERENSI SKRIPSI

- Aslianur, Muhammad, 2016, "*Pemahaman Dan Penerapan Akad Dalam Transaksi Jual Beli Di Pasar Tradisional (Studi Terhadap Pedagang Pakaian Di Pusat Perbelanjaan Mentaya Kota Sampit)*", Skripsi IAIN Palangkaraya
- Nurhayati, 2016, "*Sistem Jual Beli Sayur Secara Borongan dalam Tinjauan Ekonomi Islam (Studi Kasus Jual Beli Timun di Pasar Terong Kota Makassar)*", Skripsi IAIN Kendari
- Hidayat, Renaldi, 2017, "*Sistem Jual Beli Sayur Secara Borongan dalam Tinjauan Ekonomi Islam (Studi Kasus Jual Beli Timun di Pasar Terong Kota Makassar)*", Skripsi UIN Alauddin Makassar
- Saputra, Nopri, 2016, "*Analisis Harga Cabai Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus Pasar Sekip Ujung Kota Palembang Tahun 2015)*", Skripsi UIN Raden Fatah Palembang

REFERENSI JURNAL

- Amalia, Fitri, 2013, "*Etika Bisnis Islam: Konsep dan Implementasi pada Pelaku Usaha Kecil*", FEB UIN Syarif Hidayatullah Jakarta
- Djunaedi, Moch. Endang, t.t, "*Etika Bisnis Syariah*", Fakultas Syariah IAIN Syekh NUrjati Cirebon
- Hilal, Syamsul, t.t, "*Transaksi dalam Hukum Islam*", Fakultas Syari'ah IAIN Raden Intan Lampung
- Masruroh, Nikmatul, 2015, "*Larangan Ihtikar Di Indonesia (Kajian Tentang Efektifitas Uu Anti Monopoli Di Indonesia)*", Interest, Vol.13, No. 1
- Rahmawati, 2011, "*Dinamika Akad Dalam Transaksi Ekonomi Syariah*", Al-Iqtishad Vol. III, No. 1
- Rahmi, Ain, 2015, "*Mekanisme Pasar dalam Islam*", Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan, Vol. 4, No. 2
- Saifullah, Muhammad , 2011, "*Etika Bisnis Islami dalam Praktek Bisnis Rasulullah*", Walisongo Vol. 19 No. 1
- Shobirin, 2015, "*Jual Beli dalam Pandangan Islam*", Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam Vol. 3, No. 2
- Sukamto, 2012, "*Memahami Mekanisme Pasar dalam Ekonomi Islam*", Jurnal Sosial Humaniora, Vol 5 No.1
- Zuhri, M Syaifuddin, 2010, "*Pemikiran Adiwarmanto A. Karim Tentang Mekanisme Pasar Islami*", Skripsi Universitas Muhammadiyah Surakarta, Surakarta

REFERENSI INTERNET

- Munir, Syahrul, 2014, "*Calo Merajalela, Para Petani Sayur Teriak*", <http://www.kompas.com>, (diakses tanggal 5-24-2-18 pukul 16.49 WIB)

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Hafizh Syah Reza Pahlevi
Tempat Tanggal Lahir : Kab. Semarang, 16 Februari 1996
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Status : Belum Menikah
Alamat : Dsn. Ngawinan Rt 03 Rw 04, Jetis, Bandungan, Kab. Semarang, Jawa Tengah

Pendidikan :

1. TK Pancasila Lulus Tahun 2002
2. SDN Bandungan 01 Lulus Tahun 2008
3. MTs PPMI Assalaam Surakarta Lulus Tahun 2011
4. MAN Salatiga Lulus Tahun 2014
5. Mahasiswa Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Tahun 2014

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana semestinya.

Semarang, 5 Juli 2018

Hafizh Syah Reza Pahlevi

NIM. 1405026191

LAMPIRAN



Kegiatan jual-beli sayur di pasar Bandungan



Seorang pedagang besar yang sedang mengangkut barang yang dibelinya



Seorang makelar yang telah mendapatkan barang dan beberapa yang lain masih menunggu kendaraan pengangkut sayur

PEDOMAN WAWANCARA

1. Penjual

- a. Dari mana asal anda?
- b. Apakah sayuran hasil dari kebun sendiri?
- c. Dari mana asal barang dibawa? Dari tempat asal pukul berapa?
- d. Apakah setiap hari datang kemari atau hanya hari tertentu saja?
- e. Apa itu nengeri? Bagaimana sistem transaksi nengeri yang dilakukan?
- f. Apa yang dilakukan jika si pelempar selendang tidak berani dengan harga yang ditawarkan atau membatalkan transaksi?
- g. Sudah terbiasakah dengan sistem transaksi nengeri?
- h. Adakah model sistem transaksi lain selain nengeri? Apa saja? Atau harus itu?

2. Pelempar Selendang (Makelar)

- a. Dari mana asal anda?
- b. Apakah setiap hari anda melakukan ini atau hari tertentu saja?
- c. Apa itu nengeri dan bagaimana sistemnya?
- d. Kenapa anda harus melempar selendang? Apa maksud dari hal tersebut ?
- e. Bagaimana jika selendang dua orang bertumpuk?
- f. Apakah ada sistem atau model transaksi yang lain selain melempar selendang?
- g. Barang yang anda beli akan dijual lagi secara eceran atau dijual kembali kepada pengepul?

3. Pedagang Besar/ Bakul/ Tengkulak

- a. Dari mana asal anda?
- b. Sayur apa saja yang dibeli?
- c. Dari siapa anda membeli sayur tersebut (petani/ makelar/ pengepul)?
- d. Kemana sayur itu akan dijual kembali?

e. Kenapa anda memilih membeli sayur di pasar Bandungan?

4. Pedagang Pengecer

a. Dari mana asal anda?

b. Sayur apa saja yang anda jual?

c. Dari siapa anda biasa membeli sayur tersebut (petani/ makelar/ pedagang besar)?

d. Kapan anda membeli dan kapan anda menjual barang tersebut?

e. Dimana anda biasa menjual barang-barang tersebut?

5. Arena

a. Berapa Jumlah mobil pembawa (pedagang) sayur?

b. Jumlah pembeli (pelempar selendang) sayur?

c. Kapan saja waktu transaksi terjadi?

d. Pasar bandungan adalah pasar konsumen atau pasar induk atau pasar transit?

e. Berapa jarak antara pelemparan selendang hingga sampai di tempat transaksi?