

SKRIPSI
FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI JUAL BELI
IJON DI DESA NAMBAHREJO KECAMATAN KOTA GAJAH
KABUPATEN LAMPUNG TENGAH

Oleh:
ENDANG LESTARI
1287694



Jurusan : Ekonomi Syari'ah
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO
1438H/2017

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI JUAL BELI
IJON DI DESA NAMBAHREJO KECAMATAN KOTA GAJAH
KABUPATEN LAMPUNG TENGAH**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

**Oleh:
ENDANG LESTARI
1287694**

Pembimbing I : Dr. Hj. Tobibatussaadah, M.Ag
Pembimbing II : Suci Hayati, M.Si

Jurusan : Ekonomi Syari'ah
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO
1438H/2017**

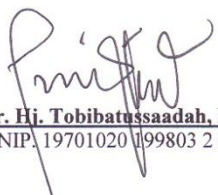
HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI JUAL
BELI IJON DI DESA NAMBAHREJO KECAMATAN
KOTAGAJAH KABUPATEN LAMPUNG TENGAH**

Nama : **Endang Lestari**
NPM : 1287694
Jurusan : **Ekonomi Syariah (ESy)**
Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis Islam**

Telah disetujui untuk dimunaqsyahkan dalam sidang munaqsyah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Pembimbing I


Dr. Hj. Tobibatussadah, M.Ag
NIP. 19701020199803 2 002

Metro, Juni 2017
Pembimbing II


Suci Hayati, M.S.I
NIP. 19770309 200312 2 003



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor: B-.../In.28/FEBI/PP.009/.../2017

Skripsi dengan Judul: FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI JUAL BELI IJON DI DESA NAMBAHREJO KEC. KOTAGAJAH LAMPUNG TENGAH, disusun Oleh: Endang Lestari, NPM: 1287694, Jurusan: Ekonomi Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Rabu/19 Juli 2017

TIM MUNAQOSYAH:

Ketua/Moderator : Dr. Hj. Tobibatussaadah, M.Ag

Penguji I : Liberty, SE, MA

Penguji II : Suci Hayati, MSI

Sekretaris : Nawang Wulandari, M.Pd.I



Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum
NIP. 19720923 200003 2 002

ABSTRAK

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI JUAL BELI IJON DI DESA NAMBAHREJO KECAMATAN KOTA GAJAH KABUPATEN LAMPUNG TENGAH

**Oleh
ENDANG LESTARI**

Sejalan dengan perkembangan zaman, persoalan jual beli terjadi dalam masyarakat semakin meluas, salah satunya adalah adanya praktik jual beli tebasan. Tebasan adalah suatu cara penjualan hasil suatu jenis produk sebelum produk tersebut dipanen, di mana produk tersebut hasilnya belum siap untuk dipanen. Jual beli ini, mekanismenya mirip dengan jual beli ijon.

Praktek jual beli dengan sistem tebasan banyak ditemukan di daerah pedesaan, salah satunya di desa nambahrejo kecamatan kota gajah kabupaten lampung tengah, yakni jual beli buah nanas. Dalam jual beli tersebut digunakan sistem perkiraan (penaksiran) yang dilakukan oleh pembeli dengan cara membeli semua hasil tanaman buah nanas sebelum dipanen yang dilakukan dengan cara melihat luas lahan kebun nanas untuk memperkirakan jumlah seluruh hasil panen buah nanas. Cara ini memungkinkan terjadinya spekulasi antara kedua belah pihak, karena kualitas dan kuantitas buah nanas belum tentu jelas keadaannya dan kebenaran perhitungannya karena tanpa penakaran dan pertimbangan yang memadai. Demikian dengan berdasarkan deskripsi tersebut maka penyusu mencoba untuk meneliti tentang faktor-faktor yang mempengaruhi jual beli ijon.

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan yaitu suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau di tempat penelitian. Sifat penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, yaitu penelitian yang dilakukan untuk membuat pencandraan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai situasi-situasi atau kejadian. Sumber data yang dilakukan oleh peneliti adalah sumber data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah konten Analisis (Analisis isi). Penelitian ini menggunakan teknik wawancara yang dilakukan kepada dua pemilik lahan. Dokumentasi dilakukan dengan mengambil data mengenai profil desa Nambahrejo sebagai lokasi penelitian. Semua data-data tersebut dianalisis secara induktif.

Berdasarkan dari hasil penelitian yang peneliti lakukan maka dapat diketahui bahwa Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Jual Beli Ijon Di Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Lampung Tengah adalah kebutuhan hidup yang semakin meningkat membuat para petani menjual hasil panennya dengan cara tebasan atau ijon yang dilarang oleh syariat Islam sehingga membuat mereka merasa diuntungkan secara maksimal dan dianggap praktis. Mereka juga tidak memikirkan keuntungan ataupun kerugian pemborong yang mereka fikirkan hanya mendapat keuntungan untuk diri sendiri yang lebih dari jual beli ijon tersebut.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **ENDANG LESTARI**
NPM : 1287694
Jurusan : Ekonomi Syari'ah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Juni 2017

Yang Menyatakan

ENDANG LESTARI

NPM.1287694

MOTTO

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ وَبَيْعِ

الْحِصَاةِ (رواه الترمذ)

Artinya : “*Dari Abu Hurairah, Rasulullah Saw melarang jual beli gharar dan jual beli al-hashah.*”

PERSEMBAHAN

Tiada kata yang pantas diucapkan selain bersyukur kepada Allah SWT yang telah memberikan begitu banyak berkah dalam hidup peneliti. Saya persembahkan Skripsi ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih yang tulus kepada:

1. Kedua Orang Tua Tercinta Bapak Wagimin dan Ibu Pon yang tak pernah lelah senantiasa mendorong, memotivasi dan mendoakan untuk keberhasilan peneliti dalam menyelesaikan Study.
2. Pembimbing terbaik Ibu Dr. Hj. Tobibatussaadah, M.Ag selaku pembimbing I dan Ibu Suci Hayati, S.Ag.M.S.I selaku pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan peneliti dalam penulisan skripsi ini.
3. Almamater tercinta STAIN Jurai Siwo Metro.
4. Kakak ku Nur Hayati, dan adik-adik ku tercinta Firman Ardiansyah dan Dewi Meilanie Sahabat-sahabatku seperjuangan Eliyana, Intan Nurul Husnah, Khomsatun, Novita, Army, Faryuntika, dan semua teman-teman seperjuanganku yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu khususnya mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis angkatan 2012 yang selalu memberikan keceriaan, dukungan dan bantuan yang tak ternilai harganya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti haturkan kehadiran Allah SWT, yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Jurusan Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) METRO guna memperoleh gelar sarjana Strata 1.

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terima kasih kepada Dr. Hj. Tobibatussaadah, M.Ag dan Suci Hayati, M.S.I selaku pembimbing yang telah memberi bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi. Tidak kalah pentingnya, rasa sayang dan terima kasih peneliti haturkan kepada Ayahanda dan Ibunda yang senantiasa mendo'akan dan memberikan dukungan dalam menyelesaikan pendidikan.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya, semoga skripsi peneliti ini dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan agama Islam.

Metro, Februari 2017

Peneliti

Endang Lestari

DAFTAR ISI

Halaman Sampul	i
Halaman Judul	ii
Persetujuan Skripsi.....	iii
Pengesahan	iv
Abstrak	v
Pernyataan Orisinalitas Penelitian.....	vi
Motto	vii
Pesembahan	viii
Kata Pengantar	ix
Daftar Isi	x
Daftar Tabel	xi
Daftar Lampiran	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian.....	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
D. Penelitian Relevan	5
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Jual Beli	8
1. Pengertian Jual Beli	8
2. Dasar Hukum Jual Beli	9
3. Rukun dan Syarat Jual Beli	11
4. Bentuk-Bentuk Jual Beli	13
B. Jual Beli Ijon (<i>Mukhadlarah</i>)	17
1. Pengertian Jual Beli Ijon.....	17
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi jual beli ijon.....	21
3. Pandangan Ulama Terhadap Jual Beli Ijon	23
4. Hikmah Larangan Jual Beli Ijon.....	26

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian	
1. Jenis Penelitian	28
2. Sifat Penelitian	28
B. Sumber Data	29
C. Teknik Pengumpulan Data	30
D. Teknik Analisis Data	32

BAB VI HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah.....	34
B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Jual Beli Ijon Di Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah...	41
C. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Jual Beli Ijon Di Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah...	46

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	52
B. Saran	52

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1	Keadaan Penduduk Desa Nambahrejo
Tabel 2	Keadaan Penduduk Menurut Pendidikan
Tabel 3	Keadaan Penduduk Menurut Mata Pencaharian
Tabel 4	Dokumentasi Desa Nambahrejo Tahun 2016

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	SK
Lampiran 2	Outlen
Lampiran 3	Alat Pengumpul Data
Lampiran 4	Surat Izin Research
Lampiran 5	Surat Balasan Izin Research
Lampiran 6	Surat Tugas Pra Survey
Lampiran 7	Surat Keterangan Bebas Pustaka
Lampiran 8	Kartu Konsultasi Bimbingan Skripsi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Allah SWT. menciptakan manusia sebagai makhluk sempurna, memiliki akal, nafsu, budi pekerti, serta agama sebagai pelindung. Allah juga menciptakan kehidupan ini dalam keadaan sehat, bahagia, dan sejahtera jasmani dan rohani. Allah memberikan kebebasan kepada umatnya untuk memenuhi kebutuhan hidupnya selama itu masih dalam batasan dan norma agama.

Islam sebagai agama yang bersumber dari Allah memiliki ajaran yang menyeluruh tentang segala aspek kehidupan manusia baik dalam kapasitas manusia sebagai hamba Allah, khalifah Allah, anggota masyarakat, maupun sebagai makhluk dunia. Islam adalah agama yang sempurna, dan mengatur segala kehidupan manusia baik aqidah, ibadah, akhlak maupun mu'amalah. Salah satu ajaran yang sangat penting adalah mu'amalah.¹

Manusia sebagai makhluk sosial tidak bisa melepaskan dari bermu'amalah antara satu dengan yang lainnya. Mu'amalah sesama manusia senantiasa mengalami perkembangan dan perubahan sesuai kemajuan dalam kehidupan manusia. Oleh karena itu aturan Allah yang terdapat dalam Al-Qur'an tidak mungkin menjangkau seluruh segi pergaulan yang berubah itu. Kegiatan mu'amalah yang sangat berperan penting bagi kehidupan manusia di setiap hari salah satunya yakni jual beli.

¹ Mardani, *Fiqih Ekonomi Syari'ah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2012), h. 5.

Jual beli menurut bahasa artinya pertukaran atau saling menukar. Jual beli juga dapat diartikan menukar uang dengan barang yang diinginkan sesuai dengan rukun dan syarat tertentu. Setelah jual beli dilakukan secara sah, barang yang dijual menjadi milik pembeli sedangkan uang yang dibayarkan pembeli sebagai pengganti harga barang menjadi milik penjual.²

Dalam Islam telah dijelaskan bahwa dalam melakukan sesuatu perniagaan atau mu'amalah harus terhindar dari praktik riba, memperhatikan objek yang halal atau haram dan bermanfaat bagi kemaslahatan umat dan mendatangkan keberkahan rizki bagi semua pihak. Termasuk memperhatikan kejelasan dari objek mu'amalahnya.

Berikut ini adalah firman Allah tentang ketetapan jual beli: (Q.S. An-Nisaa: 29)

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجْرَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”³

²Adiwarman A. Karim *Fikih Ekonomi Keuangan Islam* (Jakarta: Darul Haq), h.117

³Mardani, *Ayat-Ayat Dan Hadis Ekonomi Syariah*, (Jakarta: PT Rajagrafindo), h.2

Ada beberapa macam jual beli yang masih banyak diterapkan masyarakat sampai sekarang, salah satunya yaitu jual beli gharar yang di dalamnya mengandung unsur ketidakjelasan, seperti jual beli dengan sistem ijon, termasuk jual beli tebasan (jual beli buah pada pohonnya).⁴

Jual beli *mukhadharah* “(jual beli ijon), yaitu menjual buah-buahan yang masih hijau (belum pantas dipanen).”⁵ Seperti menjual buah nanas yang belum siap dipanen, menjual rambutan yang masih hijau, mangga yang masih kecil-kecil.

Dalam masalah jual beli, mengenal kaidah gharar sangatlah penting, karena banyak permasalahan jual beli yang bersumber dari unsur ketidakjelasan di dalamnya. Jual beli tebasan yang mengandung ketidakjelasan (*gharar*) tidak diperbolehkan, maka setiap jual beli yang tujuannya masih samar-samar dan belum diketahui serta tidak bisa diserahterimakan barangnya maka termasuk jual beli *gharar*.

Jual beli tebasan yang diperbolehkan ketika buah yang masih ada dipohonnya bisa dijual adalah jika sudah layak dimakan. Tanda-tanda buah bisa dimakan berbeda-beda sesuai jenis buahnya.⁶ Sedangkan jual beli tebasan yang dilarang yaitu jual beli buah yang belum berbentuk (masih berupa bunga atau belum muncul sama sekali) sehingga belum

⁴ www.sekolahoke.com diunduh pada 20 Desember 2016

⁵ Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam (Pola Pembinaan dalam Hidup Berekonomi)*, (CV Diponegoro: Bandung, 1992), h. 124.

⁶ Nasrun Haroen, *Fiqh Mu'amalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), h. 125

jelas kemanfaatannya, jual beli seperti ini dilarang menurut para ulama karena jual beli semacam ini termasuk jual beli *gharar*.⁷

Berdasarkan hasil survey yang dilakukan oleh peneliti di kebun nanas di Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Lampung Tengah. Sebagian besar petani nanas melakukan jual beli buah nanas sebelum masa panen, hal ini sudah menjadi tradisi atau kebiasaan para petani dan pemborong meskipun ada yang diuntungkan dan ada yang dirugikan, seperti bapak Saimin dan bapak Mustofa adalah petani yang melakukan akad jual beli buah nanas yang belum matang pada pohonnya kepada pembeli.⁸ Maka permasalahan yang timbul dalam jual beli ini yakni salah satu ada yang dirugikan.

Berdasarkan pemaparan di atas, peneliti bermaksud mengangkat judul penelitian mengenai ***“Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Jual Beli Ijon di Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah”***

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang peneliti yang diterangkan di atas, maka terdapat pertanyaan penelitian sebagai gambaran dari permasalahan yang peneliti akan menganalisis, sebagai tersebut: faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi jual beli ijon di Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Lampung Tengah ?

⁷ <http://ppialittihat.blogspot.co.id/2012/02/jual-beli-ijon.gtml>

⁸ Pra Survey dengan Bapak Saimin pada tanggal 2 November 2016

C. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan penelitian:

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi jual beli ijon di Desa Nambahrejo kecamatan kota gajah Lampung Tengah.

2. Manfaat dalam penelitian ini adalah:

a. Secara Teoritis

1). Hasil penelitian ini secara teoritis diharapkan berguna untuk menambah khazanah ilmu pengetahuan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi jual beli ijon, sehingga dapat memberikan wawasan kepada para akademisi.

b. Secara praktis

1) Menjadikan bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan bagi masyarakat yang melakukan jual beli ijon.

D. Penelitian Relevan

Bagian ini memuat daftar hasil penelitian yang telah diteliti oleh beberapa mahasiswa yang telah melakukan penelitian sebelumnya kemudian membandingkan apakah penelitian yang akan peneliti lakukan tersebut telah diteliti sebelumnya atau belum. Hal-hal yang akan dijadikan sumber penelitian yaitu tentang Jual Beli Buah Nanas Sebelum Panen Prespektif Islam Studi Kasus Desa Nambahrejo Kotagajah Lampung

Tengah. Misalnya peneliti membandingkan beberapa contoh skripsi yang telah terlibat diantaranya :

1. Penelitian skripsi dengan judul Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Tebasan (Studi Jual Beli Salak Pondoh Didesa Girikerto Turi Sleman), oleh Siti Fadilah (2003) skripsi ini membahas perspektif hukum Islam terhadap akad jual beli salak pondoh dengan cara tebasan, terhadap obyek jual beli salak pondoh dengan cara tebasan, serta akibat dari jual beli salak pondoh dengan cara tebasan.⁹
2. Ali Ismiyanto (2001) tentang Praktek Jual Beli Kacang Tanah dengan Sistem Tebasan di Desa Wedomartini kecamatan Ngemplak Kabupaten Sleman Yogyakarta Studi dari Perspektif Hukum Islam. Pada dasarnya praktek jual beli tersebut terdapat unsur *gharar* ditinjau dari segi obyeknya dan akadnya, adanya ketidakjelasan barang yang akan diperjualbelikan.¹⁰
3. Abdul Musta'in dengan judul skripsi "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Tebasan Buah Mangga di Pohon di Desa Takerharjo Kecamatan Solokuro Kabupaten Lamongan" tahun 1994. Mengenai praktek jual beli tebas buah mangga selama panen dan penyimpanan-

⁹ Siti Fadilah, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Tebasan (Studi Jual Beli Salak Pondoh Didesa Girikerto Turi Sleman)*, Fakultas Syariah UIN Suman Kalijaga Yogyakarta, th 2003, digilib.uin-suka.ac.id, diunduh 12 Januari 2017

¹⁰ Ali Ismiyanto, *Praktek Jual Beli Kacang Tanah dengan Sistem Tebasan di Desa Wedomartini kecamatan Ngemplak Kabupaten Sleman Yogyakarta Studi dari Perspektif Hukum Islam*, Fakultas Syariah UIN Suman Kalijaga Yogyakarta, th 2001, digilib.uin-suka.ac.id, diunduh 12 Januari 2017

penyimpangan dari aturan hukum atau norma-norma menurut hukum Islam.¹¹

Menurut ketiga penelitian tersebut, dapat diketahui bahwa penelitian ini memiliki perbedaan dari penelitian sebelumnya, yaitu pada lokasi penelitian dan obyek penelitian yang terdahulu walaupun memiliki fokus kajian yang sama pada tema-tema tertentu, akan tetapi dalam penelitian yang dikaji oleh peneliti ini lebih ditekankan pada jual beli buah nanas sebelum panen ditinjau dari prespektif Islam. Dengan cara memanen buah nanas sebelum masa panennya tiba.

¹¹ Abdul Musta'in dengan judul skripsi "*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Tebasan Buah Mangga di Pohon di Desa Takerharjo Kecamatan Solokuro Kabupaten Lamongan*" th1994

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Jual Beli

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli atau perdagangan dalam istilah *fikih* disebut *al-ba'i* yang menurut etimologi berarti menjual atau mengganti. Kata *al-ba'i* dalam bahasa arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yaitu *al-syira'* (beli). Dengan demikian, kata *al-ba'i* berarti jual, tapi sekaligus juga berarti beli.¹²

Secara terminologi, terdapat beberapa definisi jual beli yang dikemukakan para ulama *fikih*, sekaligus substansi dan tujuan masing-masing definisi sama. Sayid Sabiq, “mendefinisikannya dengan jual beli ialah pertukaran harta dengan harta atas saling dasar merelakan atau memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan.”¹³

Definisi lain dikemukakan oleh ulama Hanafiyah, jual beli adalah “Saling tukar harta dengan harta melalui cara tertentu atau tukar-menukar sesuatu yang diinginkan dengan sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat”¹⁴.

Definisi lain yang dikemukakan Ibn Qudama (salah seorang ulama Malikiyah), jual beli adalah “Saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan pemilik”.¹⁵

¹²Abdul Rahman Ghazali Ihsan, dan Sapiudin Shidiq, *Fiqih Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2010), h. 67

¹³ Sayyid Sabiq, *Fiqhussunnah*, alih bahasa: Kamaluddin A. Marzuki, *Fikih Sunnah*, (Bandung: Alma'arif, 1987), h. 44

¹⁴ Ibid, h. 44.

¹⁵ Abdul Rahamn Ghazaly, Ghuftron Ihsan, dan Sapiudin Shidiq, *op cit*, h. 68

Jual beli merupakan kebutuhan *doruri* dalam kehidupan manusia, artinya manusia tidak dapat hidup tanpa kegiatan jual beli, maka Islam menetapkan kebolehannya sebagaimana dinyatakan ke dalam banyak keterangan Al-Qur'an dan Hadis Nabi.¹⁶

Jual beli dalam istilah ialah suatu perikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan. Perikatan adalah akad yang mengikat dua belah pihak, tukar-menukar yaitu salah satu pihak lain dan satu pihak menyerahkan ganti penukaran atas sesuatu yang ditukarkan oleh pihak lain dan sesuatu yang bukan manfaat ialah bahwa benda yang ditukarkan adalah dzat (berbentuk).¹⁷

Berdasarkan definisi tersebut maka dapat dipahami bahwa jual beli merupakan tukar menukar harta secara suka sama suka atau peralihan kepemilikan dengan cara menggantinya dengan uang atau barang yang nilainya sama. Jual beli merupakan transaksi yang disyariatkan dalam artian jelas hukumnya dalam islam. Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba, dengan melakukan jual beli manusia akan terhindar dari kesulitan dalam bermuamalah dengan hartanya.

2. Dasar Hukum Jual Beli

Transaksi jual beli merupakan aktifitas yang diperbolehkan dalam islam, yang disebutkan dalam Al-Qur'an dan Al-Hadis.¹⁸ Adapun

¹⁶ Ghufroon A. Mas'adi, *Fiqih Muamalah kontekstual*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2002) h. 120

¹⁷ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT. Rajawali Pers. 2010), h. 69

¹⁸ Qomarul Huda, *Fiqih Muamalah*, (Yogyakarta: Teras, 2011), h. 53

dasar hukum jual beli adalah: sebagaimana disebutkan dalam surat Al Baqarah ayat 275 Allah berfirman:

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

Artinya : ... Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba... (QS Al-Baqarah 275)¹⁹

Dan surat An-Nissa' ayat 29 Allah berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu”. (QS. An-Nissa’: 29)²⁰

Ayat Al-Qur’an diatas memberikan pengertian bahwa didalam jual beli haruslah dilakukan suka sama suka atau terdapat unsur rela sama rela baik sekarang/pada saat transaksi maupun dikemudian hari.

¹⁹ Departemen Agama RI, *Al-qur’an dan terjemahan* (Semarang: CV, Toha Putra, 1989) h. 69

²⁰ Qs. An-Nisaa’ (4) : 29

Adapun Hadis Nabi SAW tentang pelarangan jual beli gharar:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ بَيْعِ الْغَرَرِ وَبَيْعِ الْحِصَاةِ (رواه الترمذ)²¹

Artinya : “Dari Abu Hurairah, Rasulullah Saw melarang jual beli gharar dan jual beli al-hashah.”²²

Hadis di atas memberikan pengertian bahwa bentuk jual beli tersebut mengandung unsur spekulatif, karena tidak jelas apakah penjual yang akan untung dalam jual beli *gharar* tersebut ataukah pembeli, yang mana hal tersebut dilarang. Jual beli yang mabrur adalah jual beli yang terhindar dari usaha ketidak pastian, dan ketidak adilan jual beli.²³

3. Rukun dan Syarat Jual Beli

a. Rukun Jual Beli

Didalam menetapkan rukun jual beli di antara ulama terjadi perbedaan pendapat. Menurut ulama Hanafiyah rukun jual beli adalah *ijab* dan *qabul* yang menunjukkan pertukaran barang secara *ridha*, baik dengan ucapan maupun perbuatan.

Adapun rukun jual beli menurut jumhur ulama ada empat yaitu:

- 1) *Ba'i* (penjual)
- 2) *Mustari* (pembeli)
- 3) *Sighat (ijab dan qabul)*²⁴

²¹ Abi Isa Muhammad bin Isa Saurati, *Sunan Tirmidzi, Juz 3*, (Darul Fikri, No. 1234), h. 14

²² Terjemahan Nailul Autar, *Himpunan Hadist-hadist Hukum*, (Surabaya: PT Bina Ilmu, 1983), h. 1652

²³ Ibid.

²⁴ Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h. 75-76

4) *Ma'qud 'alaih* (benda atau barang)

b. Syarat jual beli

Adapun syarat dalam jual beli yakni:

- 1) Berakal
- 2) Baligh
- 3) Tempat akad
- 4) Objek akad²⁵

Menurut Abdul Rahman syarat-syarat yang berkaitan dengan rukun jual beli, para ulam *fiqih* menyatakan bahwa jual beli sah apabila:

- a) Jual beli itu terhindar dari cacat, seperti kriteria barang yang dijual tidak diketahui, baik jenis, kualitas, maupun kuantitasnya, jumlah harga tidak jelas, jual beli itu mengandung unsur tipuan, paksaan, mudharat, serta adanya syarat-syarat lain yang membuat jual beli itu rusak.
- b) Apabila barang yang diperjualbelikan itu benda bergerak, maka barang itu boleh langsung dikuasai pembeli dan harga dikuasai penjual.²⁶

²⁵ *Ibid*, h. 77-78

²⁶ Abdul Rahman Ghazaly, Ghuftron Ihsan, dan Sapiudin Shidiq, *loc.cit.* h. 77

Adapun syarat yang berkaitan dengan bojek jual belinya, yakni sebagai berikut:

- 1) Objek jual beli tersebut harus suci, bermanfaat, bisa diserahterimakan, dan merupakan milik penuh salah satu pihak.
- 2) Mengetahui objek yang diperjualbelikan dan juga pembayarannya, agar tidak terkena faktor “ketidaktahuan” yang bisa termasuk “menjual kucing dalam karung”, karena itu dilarang.
- 3) Tidak memberikan batas waktu. Tidak sah menjual barang untuk jangka masa tertentu yang diketahui atau tidak diketahui. Setiap orang yang menjual rumahnya kepada orang lain dengan syarat apabila telah mengembalikannya harga, maka jual beli tersebut dibatalkan. Itu disebut dengan “jual beli pelunasan (*bai’ al-wafa*)²⁷
Syarat jual beli harus direalisasikan agar jual beli dapat

dilaksanakan secara sah. Syarat-syarat yang telah disebutkan diatas agar jual beli terhindar dari kecacatan jual beli, yaitu ketidakjelasan, kemudharatan, kerugian finansial.

4. Bentuk-bentuk jual beli

Jumhur ulama membagi jual beli menjadi dua macam, yaitu jual beli yang dikategorikan sah (sahih) dan jual beli yang dikategorikan tidak sah. Jual beli sah adalah jual beli yang memenuhi syara’, baik rukun maupun syaratnya, sedangkan jual beli tidak sah adalah jual beli yang tidak memenuhi salah satu syarat dan rukun sehingga jual beli menjadi rusak (*fasid*) atau batal. Jual beli yang terlarang menjadi dua : pertama, jual beli yang dilarang dan hukumnya tidak sah (batal), yaitu jual beli yang tidak memenuhi syarat dan rukunya. *Kedua*, jual beli yang hukumnya sah tetapi dilarang, yaitu jual beli yang tidak memenuhi syarat

²⁷ Shalah ash-Shawi dan Abdullah al-Mushlih, *Fiqih Ekonomi Keuangan Islam*, (Jakarta: Darul HAQ, 2004). H. 90-91

dan rukunya, tetapi ada beberapa faktor yang menghalangi kebolehan proses jual beli.

a. Jual beli terlarang karena tidak memenuhi syarat dan rukun. Bentuk jual beli yang termasuk dalam kategori ini sebagai berikut:

1) Jual beli barang yang zatnya haram, najis, atau tidak boleh diperjualbelikan. Barang yang najis atau haram dimakan haram juga untuk diperjualbelikan, seperti babi, bangkai, dan khamar (minuman yang memabukkan).

2) Jual beli yang belum jelas

Sesuatu yang bersifat spekulasi atau samar-samar haram untuk diperjualbelikan, karena dapat merugikan salah satu pihak, baik penjual, maupun pembeli. Yang dimaksud dengan samar-samar adalah tidak jelas, baik barangnya, maupun ketidakjelasan lainnya.²⁸

3) 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 dilarang oleh agama.

4) Jual beli yang menimbulkan kemudharatan.

Segala sesuatu yang menimbulkan kemudharatan, kemaksiatan, bahkan kemusrikan dilarang untuk diperjualbelikan, seperti jual beli patung, salib, buku-buku porno.

²⁸ Pengertian *gharar* Lihat: Sayyid Sabiq, *Fiqhussunnah*, alih bahasa: Kamaluddin A. Marzuki, *Fikih Sunnah*, (Bandung: Alma'arif, 1987), h.75

5) Jual beli yang dilarang karena dianiaya

Segala bentuk jual beli yang mengakibatkan penganiayaan hukumnya haram, seperti menjual anak binatang yang masih membutuhkan (bergantung) kepada induknya. Menjual binatang seperti ini, selain memisahkan anak dari induknya juga melakukan penganiayaan terhadap anak binatang ini.

6) Jual beli *muhaqalah*, yaitu menjual tanaman-tanaman yang masih di sawah atau di ladang. hal ini dilarang karena masih samar-samar (tidak jelas) dan mengandung tipuan.

7) Jual beli *mukhadharah* “(jual beli ijon), yaitu menjual buah-buahan yang masih hijau (belum pantas dipanen).”²⁹ Seperti menjual buah nanas yang belum siap dipanen, menjual rambutan yang masih hijau, mangga yang masih kecil-kecil.

8) Jual beli *mulamasah* yaitu jual beli secara sentuh-menyentuh. Misalnya, seseorang menyentuh sehelai kain dengan tangannya di waktu malam atau siang hari, maka orang yang menyentuh berarti telah membeli kain ini. Hal ini dilarang karena mengandung tipuan dan kemungkinan akan menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak.³⁰

9) Jual beli *muzabanah*, yaitu menjual buah yang basah dengan buah yang kering. Seperti menjual padi kering dengan bayaran padi

²⁹ Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam (Pola Pembinaan dalam Hidup Berekonomi)*, (CV Diponegoro: Bandung, 1992), h. 124.

³⁰ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, h. 79

basah sedang ukurannya dengan ditimbang (dikilo) sehingga akan merugikan pemilik padi kering.

10) Jual beli *munabadzah*, yaitu jual beli secara lempar melempar. Seperti seseorang berkata: “Lemparkan kepadaku apa yang ada padamu, nanti kulemparkan pula kepadamu apa yang ada padamu”.

b. Jual beli terlarang karena ada faktor lain yang merugikan pihak-pihak terkait.

1) Jual beli dari orang yang masih tawar-menawar

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

2) Jual beli dengan menghadang dagangan di luar kota/pasar. Maksudnya adalah menguasai barang sebelum sampai kepasar agar dapat membelinya dengan harga murah, sehingga ia kemudian menjual di pasar dengan harga yang juga lebih murah.

3) Membeli barang dengan memborong untuk ditimbun, kemudian akan dijual ketika harga naik karena kelangkaan barang tersebut. Jual beli seperti ini dilarang karena menyiksa pihak pembeli disebabkan mereka tidak memperoleh barang keperlunya saat harga masih standar.

- 4) Jual beli rampasan atau curian. Jika si pembeli telah tahu bahwa barang itu barang curian/rampasan, maka keduanya telah bekerjasama dalam perbuatan dosa.³¹
- 5) Jual beli dengan pengecualian sebagian dari benda yang dijual, seperti seseorang menjual sesuatu dari benda itu ada yang dikecualikan salah satu bagiannya, misalnya A menjual seluruh pohon-pohon yang ada kebunnya, kecuali pohon pisang. Jual beli ini sah sebab yang dikecualikannya jelas. Namun, bila yang dikecualikannya tidak jelas. Namun, bila yang dikecualikannya tidak jelas, jual beli tersebut batal.³²

Dari bentuk-bentuk jual beli yang terlarang tersebut bahwa jual beli buah nanas yang belum siap dipanen termasuk dalam jual beli yang terlarang yakni jual beli yang tidak memenuhi syarat dan rukun jual beli. Buah nanas yang belum siap dipanen termasuk jual beli yang belum jelas (*gharar*) yakni jual beli yang mengandung unsur.

B. Jual Beli Ijon (*Mukhadlarah*)

1. Pengertian Jual Beli Ijon

Jual beli ijon berasal dari bahasa Arab *mukhadlarah* yang artinya memperjualbelikan buah-buahan atau biji-bijian yang masih hijau.³³ Jual beli dengan sistem ijon yaitu jual beli yang belum jelas barangnya, seperti buah-buahan yang masih muda, padi yang masih

³¹ Abdul Rahman Ghazaly, Ghuftron Ihsan, dan Sapiudin Shidiq, *loc cit* h.80-87

³² Hendi Suhendi, *op cit*, h. 81

³³ Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang*, h. 124.

hijau yang memungkinkan dapat merugikan orang lain.³⁴ Jual beli dengan sistem ijon termasuk dalam jual beli gharar sebab, dapat mengandung unsur-unsur penipuan, baik karena ketidakjelasan objek jual beli atau ketidakpastian dalam cara pelaksanaannya.³⁵

Seluruh mazhab sepakat bahwasannya jual beli buah-buahan atau hasil pertanian sebelum tampak adalah batal atau tidak sah, berdasarkan Hadis Nabi.

ان النبي صلعم نهى عن المحل قلبه والمزبنة والمخابرة

“sesungguhnya Rasulullah SAW. melarang muhaqalah, muzabanah dan mukhabarah”.

Para fuqaha berbeda pendapat mengenai jual beli buah diatas pohon dan hasil pertanian yang masih tersimpan di dalam bumi. Fuqaha Hnafiyah mengembangkan pembasan masalah ini menjadi dua kasus. Pertama, jika belum layak dipanen, terdapat beberapa alternatif hukum sebagai berikut:

1. Jika akadnya mensyaratkan harus dipetik, maka sah dan pihak pembeli wajib segera memetikinya sesaat setelah berlangsungnya akad, kecuali ada izin dari pihak penjual.

³⁴ Nasrun Haroen, *fiqh mu'amalah* (Jakarta: Gaya Media Pertama, 2000), h. 125

³⁵ Amir Syarifudin, *garis-garis besar fiqh* (Jakarta: Kencana, 2003), 201

2. Jika syaratnya tidak disertai persyaratan apapun maka boleh.
Berbeda pendapat dengan Imam Syafi'i, Malik dan Ahmad yang mengharuskan buah tersebut segera dipetik.
3. Jika akadnya mempersyaratkan buah tersebut tidak dipetik (tetap dipohon) sampai masak, maka akan fasad, sedang menurut jumhur batal.

Kedua, jika buah tersebut sudah layak dipanen, terdapat beberapa alternatif hukum sebagai berikut:

1. Jika disyaratkan keharusan memetikinya sesaat setelah berlangsungnya akad, sah.
2. Jika akad dilaksanakan secara mutlak tanpa syarat memetik, sah.
3. Jika disyaratkan tidak memetik kecuali buah yang besar, atau menghalangi memetik yang masih kecilnya akadnya fasid.

Jika dalam periode tertentu suatu pohon menghasilkan buah baru sedang akad jual beli tidak disertai persyaratan apapun, maka buah yang baru tersebut adalah milik penjual (pemilik pohon). Namun jika antara buah lamadan baru bercampur sedemikian rupa antara keduanya tidak dapat dipisahkan, maka dalam hal ini pendapat mazhab Hanafiyah adalah sebagai berikut:

1. Jika buah baru tersebut muncul sebelum penjual (pemilik pohon) memisahkan atau menyerahkan kepada pembeli akadnya batal, karena adanya kesulitan penyerahan.

2. Jika hal tertentu terjadi sesudah penyerahan tidak membatalkan akad, dan buah baru tersebut hak pemilik pohon.³⁶

Jual beli ijon ini termasuk jual beli yang dilarang karena jual beli buah yang belum berbentuk (masih berupa bunga atau belum muncul sama sekali) sehingga belum jelas kemanfaatannya.³⁷

Kemanfaatan buah bisa dilihat dari dua perkara:

1. Nampak tanda-tanda masak.
2. Hilangnya gangguan atau penyakit

Jual beli buah-buahan sebelum nampak kebaikannya dan biji-bijianya sebelum mengeras adalah tidak sah karena dikhawatirkan adanya kerusakan dan terjadinya bencana sebelum panen.

Apabila buah-buahan dijual sebelum nampak kematangannya dan biji-bijian dijual sebelum mengeras dengan syarat akan dipetik pada saat itu juga maka penjualan ini sah, asalkan buah-buahan dan biji-bijian tersebut bukan milik persekutuan.³⁸

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi jual beli ijon

a. Faktor Internal

- 1) Untuk memenuhi kebutuhan pokok

Keinginan yang sangat penting bagi kehidupan manusia.

Apabila tidak terpenuhi manusia tidak dapat hidup. Disebut

³⁶ Ghuftron A.Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, (Jakarta: PT RahaGrafindo Persada, 2002), h137-140

³⁷ <http://ppialittihat.bolgspot.co.id/2012/02/jual-beli-ijon.html>

³⁸ Muhammad Sayyid Sabiq, *fiqh sunah 5*, (Tinta Abadi Gemilang), h.

kebutuhan hidup seperti makanan, pakaian, tempat bernaung (rumah), semua itu akan terpenuhi jika kita mempunyai uang untuk membeli.

2) Kerakusan Manusia

Keinginan manusia bersifat tidak terbatas, selalu ingin mendapatkan keinginan, meski keinginan satu sudah tercapai, timbulah keinginan yang lain begitu seterusnya. Sesungguhnya keinginan ini bertujuan untuk memuaskan rentetan keinginannya tetapi semuanya tidak dapat memberi kepuasan, tetapi semuanya itu tidak akan terjadi karena keinginannya selalu bertambah. Inilah yang dinamakan manusia rakus dan selalu tidak sabar.

3) Minimnya Pengetahuan Agama

Agama diartikan sebagai jalan hidup. Yakni bahwa seluruh aktifitas lahir dan batin pemeluknya itu diatur oleh agama yang dianutnya. Bagaimana kita makan, bagaimana kita bergaul, bagaimana kita beribadah, dan sebagainya ditentukan oleh aturan/tata cara agama.

b. Faktor Eksternal

1) Faktor Budaya

Budaya merupakan karakter masyarakat secara keseluruhan. Dimana unsur budaya tersebut meliputi bahasa, pengetahuan, hukum, agama, kebiasaan-kebiasaan, makan, teknologi, dan ciri-ciri lainnya yang dapat memberikan suatu arti bagi kelompok

tertentu. Dengan adanya budaya sangat mempengaruhi sikap dan perilaku penduduk. Begitu juga yang terjadi di Desa Nambahrejo, para petani sudah terbiasa melakukan jual beli yang sering disebut dengan jual beli tebasan. Dan kebiasaan ini sudah menjadi budaya di wilayah tersebut.

2) Referensi Kelompok

Referensi kelompok merupakan seorang figur atau sebuah kelompok orang tertentu yang ada dalam suatu lingkungan masyarakat yang dijadikan acuan atau rujukan oleh seorang atau kelompok dalam membentuk pandangan tentang nilai sikap atau sebagai pedoman berperilaku yang memiliki ciri-ciri khusus. Dengan adanya seseorang yang melakukan jual beli dengan sistem ijon dan terbukti mendapatkan keuntungan yang banyak, sehingga petani banyak yang melakukan jual beli dengan sistem ini.

3) Faktor Situasional

Orang barangkali berperilaku tidak etis dalam situasi tertentu karena mereka tidak melihat jalan yang lebih baik. Kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap jual beli yakni jual beli ijon. Demi memenuhi kebutuhan hidupnya mereka yakni para petani melakukan jual beli dengan cara seperti ini, padahal dalam islam jual beli ijon dilarang.³⁹

³⁹ Mohammad Budiyo, *Faktor-Faktor Yang Mendorong Penimbunan Bahan Bakar Minyak Dalam Perspektif Ekonomi Islam Study Kasus Kampung Kotagajah Timur Kecamatan Kotagajah Lampung Tengah Tahun 2014*, STAIN 2015, hal. 17-19

3. Pandangan Ulama Terhadap Jual Beli Ijon

Ijon dalam bahasa Arab dinamakan *mukhadlaroh*, yaitu memperjual belikan buah-buahan atau biji-bijian yang masih hijau. Jual beli dengan sistem ijon, yaitu jual beli yang belum jelas barangnya, seperti buah-buahan yang masih muda, padi yang masih hijau yang memungkinkan dapat merugikan orang lain.⁴⁰

Maksud jual beli ijon disini adalah jual beli buah yang belum jelas kemanfaatannya, karena jual beli buah yang belum berbentuk (masih berupa bunga atau belum muncul sama sekali) adalah jual beli yang dilarang menurut para ulama karena jual beli semacam itu termasuk jual beli yang belum dimiliki atau jual beli *gharar*.

Larangan jual beli buah-buahan yang belum terlihat masak dijelaskan dalam hadis yang diriwayatkan oleh Imam muslim berikut ini.

أَنَّ النَّبِيَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ بَيْعِ الثَّمَرِ حَتَّىٰ يَبْدُ وَ
صَلَاةُ (رواه مسلم)

“*Sesungguhnya Nabi saw. telah melarang untuk menjual buah hingga mulai tampak kelayaknya*” (HR Muslim, an –Nisa’i, Ibn Majah dan Ahmad).⁴¹

Imam muslim meriwayatkan hadis ini dari Yahya bin Yahya, Yahya bin Ayyub, Qutaibah dan Ibn Hujrin; semuanya dari Ismaili bin Ja’far, dari Abdullah bin Dinar, dari Ibn Umar. Dari jalur Ahmad bin

⁴⁰ Nasrun Haroen, *Fiqh Mu’amalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 200), h.125

⁴¹ Journal.stainmetro.ac.id, diunduh pada 23 Januari 2017

Utsman an-Nawfali dari Abu A'shim; dari Muhammad bin Hatim, dari Rawh, dan keduanya (Rawh dan Abu 'Ashim) dari Zakariya' bin Ishaq, dari Amru bin Dinar, dari Jabir bin Abdullah.

Manthuq (makna tekstual) hadis ini menunjukkan larangan menjual buah (*ats-tsamar hasil tanaman*) yang masih berada dipohonnya jika belum mulai tampak kelayakannya. Sebaliknya, *mafhumal-mukhalafah* (pemahaman kebalikannya) hadis ini menunjukkan bolehnya menjual buah yang masih dipohonnya jika sudah mulai tampak kelayakannya.⁴²

Maksud mulai tampak kelayakannya dijelaskan oleh riwayat lain. Dalam riwayat Jabir bin Abdullah ra. Dikatakan “*hatta yathiba* (hingga masak)” (HR al Bukhari dan Muslim), atau “*hatta yuth 'ama* (hingga bisa dimakan) (HR Muslim dan an-Nisa'i).

Jadi, batasan buah yang masih ada dipohonnya bisa dijual adalah jika sudah layak dimakan. Tanda-tanda buah itu sudah bisa dimakan berbeda-beda sesuai dengan jenis buahnya. Para fuqoha berbeda pendapat mengenai jual beli diatas. Hal ini karena adanya kemungkinan bentuk ijon yang didasarkan pada adanya perjanjian tertentu sebelum akad.

Imam Abu Hanifah atau fuqoha Hanafiyah membedakan menjadi tiga alternatif hukum sebagai berikut.⁴³

⁴² *Ibid.*

⁴³ Gufron A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah kontekstual*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2002),

1. Jika akadnya mensyaratkan harus dipetik maka sah dan pihak pembeli wajib segera memetiknya sesaat setelah berlangsungnya akad, kecuali ada izin dari pihak penjual.
2. Jika akadnya tidak disertai persyaratan apapun, maka boleh
3. Jika akadnya mempersyaratkan buah tersebut tidak dipetik (tetap dipanen) sampai masak-masak, maka akadnya fasad.

Sedang para ulama berpendapat bahwa mereka membolehkan menjualnya sebelum bercahaya dengan syarat dipetik. Hal ini didasarkan pada hadis nabi yang melarang menjual buah-buahan sehingga tampak kebaikannya. Para ulama tidak mengartikan larangan tersebut kepada kemutlakannya, yakni larangan menjual beli sebelum bercahaya. Kebanyakan ulama malah berpendapat bahwa makna larangan tersebut adalah menjualnya dengan syarat tetap dipohon hingga bercahaya.⁴⁴

Jumhur (Malikiyah, Syafi'iyah, dan Hanabilah) berpendapat, jika buah tersebut belum layak petik, maka apabila disyaratkan harus segera dipetik sah. Karena menurut mereka, sesungguhnya yang menjadi larangan keabsahannya adalah gugurnya buah atau ada serangan hama. Kekhawatiran seperti ini tidak terjadi jika langsung dipetik. Sedangkan jual beli yang belum pantas (masih hijau) secara mutlak tanpa persyaratan apapun adalah batal.⁴⁵

Pendapat-pendapat ini berlaku pula untuk tanaman lain yang diperjual belikan dalam bentuk ijon, seperti halnya yang biasa terjadi

⁴⁴ Ibnu Rusyd, *Terjemah Bidayatul Mujtahid*, (Semarang: CV. As-Sifa, 1990), h. 52.

⁴⁵ Ghufroon A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah kontekstual*, h.140

masyarakat kita yaitu penjualan buah nanas yang belum nyata keras dan dipetik atau tetap dipohon, kiranya sama-sama berpangkal pada prinsip menjauhi kesamaran dengan segala akibat buruknya.

4. Hikmah Larangan Menjual Buah yang Masih Hijau

Latar belakang timbulnya larangan menjual buah yang belum nyata baiknya adalah adanya hadits yang diriwayatkan dari Zaid bin Tasbil ra. “adalah di masa Rasulullah SAW., manusia menjualbeli buah-buahan sebelum nampak kebaikannya. Apabila manusia telah bersungguh-sungguh dan tiba saatnya pemutusan perkara mereka maka berkatalah si pembeli, “masa telah menipa buah-buahan, telah menyimpannya apa yang merusaknya”. Mereka menyebutnya cacat-cacat berupa kotoran dan penyakit ketika mereka semakin banyak bertengkar di hadapan Nabi SAW, maka beliauapun berkata, “janganlah kamu menjual kurma sehingga tampak kebaikannya (matang).”⁴⁶

Maka dapat diambil hikmah sebagai berikut:

- a. Mencegah timbulnya pertengkaran akibat kesamaran.
- b. Melindungi pihak pembeli jangan sampai menderita kerugian akibat pembelian buah-buahan yang rusak sebelum matang.
- c. Memelihara pihak penjual jangan sampai memakan harta orang lain dengan cara yang bathil.
- d. Menghindari penyesalan dan kekecewaan pihak penjual jika ternyata buah muda yang dijual dengan harga murah itu memeberikan keuntungan besar kepada pembali setelah buah itu matang dengan sempurna.⁴⁷

⁴⁶ Ibnu Rusyd, *Terjemahan Bidayatul Mujtahid*, (CV Assifa, Semarang, 1990), h. 54.

⁴⁷ Ibid, h. 58

Jadi, pada intinya jual beli ijon tidak diperbolehkan karena pada dasarnya permasalahan ini sudah jelas nass hukum yang berupa hadist Rasulullah SAW, hal ini karena permasalahan jual beli ijon sudah ada zaman Rasulullah SAW dan masih terus berlaku sampai sekarang.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan adalah suatu penelitian yang dilakukan secara intensif, terperinci, dan mendalam terhadap suatu objek tertentu dengan mempelajarinya sebagai suatu kasus⁴⁸. Objek penelitian ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi jual beli ijon di Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian yang bersifat deskriptif kualitatif. “Sumadi Suryabrata menyatakan bahwa: Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dilakukan untuk membuat pencandraan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai situasi-situasi atau kejadian”.⁴⁹

Bogdan Taylor sebagaimana yang dikutip oleh Lexy j Moleong mendefinisikan metode kualitatif “sebagai prosedur penelitian yang

⁴⁸Suraya Murcitaningrum, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Lampung: Ta’lim Pers, 2012), h.95.

⁴⁹ Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian Cet Ke-VI*, (Jakarta: Rajawali Press, 1991), h. 18

menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diminati”⁵⁰

Berdasarkan keterangan tersebut di atas dapat dipahami bahwa penelitian deskriptif kualitatif adalah penelitian yang mendeskripsikan data apa adanya dan menjelaskan data atau kejadian dengan kalimat-kalimat penjelasan secara kualitatif.

Maka dari itu, penelitian ini untuk menggambarkan dan menuturkan data yang mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi jual beli ijon di Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah yang digambarkan dengan kata-kata atau kalimat-kalimat yang dipisahkan menurut kategori untuk memperoleh kesimpulan.

B. Sumber Data

Menurut Suharsimi Arikunto, yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data diperoleh.⁵¹ Data merupakan hasil pencatatan peneliti, baik yang berupa fakta ataupun angka. Jadi, data dapat diartikan segala fakta dan angka yang dapat dijadikan bahan untuk menyusun suatu informasi, sedangkan informasi itu sendiri merupakan hasil pengolahan suatu data yang dapat dipakai untuk suatu keperluan.

Sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder:

⁵⁰ Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2012) h. 4

⁵¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Yogyakarta: Rineka Cipta, 2010), h. 172.

1. Sumber data Primer

Sumber data primer adalah sumber pertama di mana sebuah data dihasilkan.⁵² Sumber data primer ini diperoleh dengan wawancara langsung dengan petani dan pemborong di Desa Nambahrejo.

2. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder, yaitu sumber data kedua sesudah sumber data primer. Data yang dihasilkan dari sumber data ini adalah data sekunder.⁵³ Sumber data sekunder diharapkan dapat menunjang peneliti dalam mengungkap data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, sehingga sumber data primer menjadi lebih lengkap. Adapun yang menjadi acuan sumber data sekunder dalam penelitian adalah buku-buku yang berkaitan dengan Jual Beli, Fiqih Muamalah, dan Ekonomi Islam.

C. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Selalu ada hubungan antara metode pengumpulan data dengan masalah penelitian yang ingin dipecahkan. Masalah akan memberi arah dan mempengaruhi metode pengumpulan data.⁵⁴

Pengumpulan data adalah informasi yang didapat melalui pengukuran-pengukuran tertentu untuk digunakan sebagai landasan dalam menyusun

⁵² Burhan Bungin, *Metodologi penelitian sosial dan ekonomi*, (Jakarta: Kencana Prenada media group, 2013) h. 129

⁵³ *Ibid*

⁵⁴ Moehar Daniel, *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2002), h. 133.

argumentasi logis menjadi fakta. Sedangkan fakta itu sendiri adalah kenyataan yang telah diuji kebenarannya secara empirik.⁵⁵ Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan penelitian. Tujuan yang diungkapkan dalam bentuk hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap pertanyaan peneliti. Dalam tehnik pengumpulan data ini, penulis menggunakan tehnik :

1. Observasi

Menurut S.Margono observasi diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian.⁵⁶ Observasi atau pengamatan, digunakan untuk mengumpulkan data yang berupa pengamatan di lapangan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi jual beli ijon.

2. Interview (wawancara)

Wawancara yaitu suatu percakapan tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih yang duduk berhadapan secara fisik dan diarahkan pada suatu masalah tertentu⁵⁷. Cara yang digunakan peneliti adalah interview bebas terpimpin, karena untuk menghindari pembicaraan yang menyimpang dari permasalahan yang akan diteliti.

Guna memperoleh data yang ada kaitannya dengan penelitian ini, maka peneliti mencari informasi yang diperlukan tentang transaksi

⁵⁵ Abdurrahmat Fathoni, *Metodelogi Penelitian dan Teknik Penyusunan Sekerripsi*,(Jakarta: Rineka Cipta, 2006),h.104

⁵⁶ Nurul Zuriah, *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan*, (Jakarta:PT Bumi Aksara,2009), h.173

⁵⁷ Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, (Bandung: Madar Maju, 1996), h.187.

jual beli buah nanas sebelum panen dengan melakukan wawancara. Wawancara ini akan dilakukan langsung kepada seorang petani nanas yaitu Bapak Saimin, Bapak Mustofa, Bapak Mukidi , Bapak Samsul dan seorang pemborong yaitu Bapak Rahmat.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode yang digunakan untuk memperoleh informasi dari sumber-sumber tertulis atau dokumen-dokumen, baik berupa buku-buku, majalah, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya.⁵⁸ Dapat dipahami bahwa dokumentasi adalah cara memperoleh informasi dari sumber-sumber tertulis yang telah ada.

Dokumentasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah buku-buku kepustakaan memuat tentang landasan teori-teori jual beli, seperti pengertian jual beli, syarat dan rukun jual beli, bentuk-bentuk jual beli dan lain-lain. Atau data-data yang dapat membantu penelitian di Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah.

D. Teknis Analisis Data

Analisis data adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, menemukan pola, memilah-milahnya menjadi satuan yang

⁵⁸ Suharsimi Arikunto, *prosedur penelitian suatu pendekatan praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), h.145

dapat dikelola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang dapat diceritakan orang.⁵⁹

Peneliti menggunakan analisis kualitatif. Analisis kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif yaitu sumber dari tertulis atau ungkapan dan tingkah laku yang diobservasi dari manusia.⁶⁰

Sedangkan cara berfikir peneliti untuk menganalisa penelitian menggunakan cara berfikir induktif yaitu suatu cara yang berangkat dari fakta-fakta yang khusus dan konkrit, peristiwa konkrit, kemudian dari fakta atau peristiwa yang khusus dan konkrit tersebut ditarik secara generalisasi yang mempunyai sifat umum.⁶¹ Pendekatan induktif dimaksudkan untuk membantu pemahaman tentang pemaknaan dalam data yang rumit melalui pengembangan tema-tema yang diikhtisarkan dari data kasar.

Berdasarkan keterangan diatas maka dalam menganalisis data penulis menggunakan data yang telah diperoleh dalam bentuk uraian-uraian kemudian data tersebut dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif yaitu secara khusus dari informasi tentang faktor-faktor yang mempengaruhi jual beli ijon di Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah.

⁵⁹ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2009), Edisi Revisi, h.248

⁶⁰ Burhan Ashafa, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT Remaja Rosdakarya, 2004), h.16

⁶¹ Sutrisno Hadi, *Metode Research Jilid 1*, (Yogyakarta: Fakultas Psikologi UGM, 1984), h. 40

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Lampung Tengah

1. Sejarah Berdirinya Desa Nambahrejo

Kampung Nambahrejo merupakan salah satu dari 6 kampung di Wilayah Kecamatan Kotagajah, kampung nambahrejo di buka oleh jawatan transmigrasi pada tahun 1955. Dengan jumlah penduduk pada saat itu 330 kepala keluarga, yang berasal dari Pulau Jawa, diantara : Jawa Barat, Jawa Tengah, Jogjakarta serta menjadi Desa/Kampung yang masuk dalam wilayah kecamatan Punggur pada waktu itu. Dengan adanya perubahan status kecamatan, maka pada bulan April tahun 2001 Desa/ Kampung Nambahrejo mengalami peralihan masuk dalam wilayah Kecamatan Kotagajah.

Selanjutnya pada saat itu masyarakat mengadakan musyawarah yang bertujuan untuk membentuk desa atau kampung, yang hasil dari musyawarah tersebut kemudian menghasilkan kesepakatan bahwa untuk nama Desa atau Kampung diambil dari nama NAMBAHREJO yang berasal dari kata nambah berarti : tambah dan rejo: mulia, jadi nambahrejo dapat di artikan sebagai tambah mulya.

Dari keadaan pra Desa atau Kampung kemudian pada tanggal 15 November 1955 kampung nambahrejo disahkan yang kemudian dipimpin oleh seorang kepala Desa atau kepala Kampung di bantu oleh

satu orang Carik dan enam orang Kebayan, Kamituo, Jogoboyo, serta beberapa perangkat kampung lainnya.⁶²

2. Letak Geografis Desa Nambahrejo

Secara geografis luas wilayah kampung nambahrejo adalah 608,75 Ha, yang terdiri dari sawah, lading, perkarangan/perumahan. Batas-batas letak wilayah kampung nambahrejo adalah sebagai berikut: sebelah utara berbatasan dengan Kampung Sumberrejo, sebelah selatan berbatasan dengan Kampung Badransari, sebelah Timur berbatasan dengan Kampung Saptomulyo, dan sebelah barat berbatasan dengan Kampung Sidomulyo.⁶³

Kampung nambahrejo Kecamatan Kotagajah Lampung tengah berada pada ketinggian 50 M di atas permukaan laut, dengan curah hujan 2800 mm/th yang wilayahnya terdiri dari dataran rendah dengan suhu udara rata-rata 24° - 33° C.⁶⁴

3. Keadaan Sosial Ekonomi Penduduk Desa Nambahrejo

Kampung Nambahrejo Kecamatan Kotagajah Kabupatrn Lampung Tengah terdiri dari enam dusun yang dikepalai oleh seorang kepala Kampung dengan jumlah penduduk sebanyak 4.157 jiwa, dengan jumlah laki-laki 2.162 jiwa dan perempuan 1.995 jiwa. Peningkatan jumlah penduduk mencapai 5% yang tersebar dari enam dusun dengan perincian sebagai berikut :

a. Jumlah penduduk Desa Nambahrejo

⁶² Wawancara Kepala Desa Nambahrejo Bapak Sutanto, tanggal 23 Januari 2017

⁶³ Data Monografi Desa Nambahrejo Tahun 2016

⁶⁴ Data Monografi Desa Nambahrejo Tahun 2016

Tabel.1**Keadaan Penduduk Desa Nambahrejo**

No	Dusun	Jumlah
1	Dusun 1	777 jiwa
2	Dusun 2	609 jiwa
3	Dusun 3	701 jiwa
4	Dusun 4	767 jiwa
5	Dusun 5	689 jiwa
6	Dusun 6	614 jiwa

Sumber : Data monografi Desa Nambahrejo Tahun 2016

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa jumlah penduduk Desa Nambahrejo sebanyak 4.157 jiwa, dengan jumlah laki-laki 2.162 jiwa dan perempuan 1.995 jiwa. Peningkatan jumlah penduduk di Desa Nambahrejo mencapai 5% pertahun yang paling banyak penduduknya adalah di dusun 1 yang berjumlah 777 jiwa dari pada di dusun-dusun lainnya.

b. Jumlah Berdasarkan Tingkat pendidikan

Tabel.2**Keadaan Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan**

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah
1	Pra Sekolah	660 jiwa
2	SD	921 jiwa
3	SLTP	856 jiwa
4	SLTA	1168 jiwa

5	Diploma	317 jiwa
6	Sarjana	235 jiwa

Sumber : Data dokumentasi data pendidikan Desa

Nambahrejo

Berdasarkan tabel di atas dapat dianalisis bahwa tingkat pendidikan di Desa Nambahrejo terdapat 4.157 jiwa, untuk tingkat pra sekolah terdapat 660 jiwa, SD terdapat 921 jiwa, SLTP terdapat 856 jiwa, SLTA terdapat 1168 jiwa, kemudian tingkat Diploma hanya 317 jiwa dan untuk tingkat sarjana terdapat 235 jiwa sedangkan dari tabel diatas yang paling banyak tingkat pendidikannya yaitu tingkat pendidikan SLTA yang berjumlah 1168 jiwa.

c. Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencaharian

Tabel.3

Keadaan Penduduk Menurut Mata Pencaharian

No	Mata Pencaharian	Jumlah
1	PNS	356 orang
2	ABRI	295 orang
3	Swasta	407 orang
4	Pedagang/Wiraswasta	421 orang
5	Tani	1411 orang
6	Pertukangan	388 orang
7	Buruh Tani	291 orang
8	Pensiunan	289 orang

9	Pemulung	6 orang
10	Jasa	299 orang

Sumber : data monografi Desa Namabahrejo Tahun 2016

Berdasarkan tabel di atas dapat dipahami bahwa penduduk Desa nambahrejo dilihat dari mata pencahariannya maka jumlah penduduk yang mata pencahariannya sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS) berjumlah 356 orang ,jumlah penduduk dengan mata pencahariannya sebagai Angkatan Bersenjata Republik Indonesia (ABRI) berjumlah 295 orang, jumlah penduduk dengan mata pencaharian Swasta berjumlah 407 orang, jumlah penduduk dengan mata pencaharian Pedagang/Wiraswasta berjumlah 421 orang, jumlah penduduk dengan mata pencaharian Tani berjumlah 1411 orang, jumlah penduduk dengan mata pencaharian Pertukangan berjumlah 388 orang, jumlah penduduk dengan mata pencaharian Buruh Tani berjumlah 291 orang, jumlah penduduk dengan mata pencaharian Pensiunan berjumlah 289 orang, jumlah penduduk dengan mata pencaharian Pemulung berjumlah 6 orang, jumlah penduduk dengan mata pencaharian Jasa berjumlah 299 orang.

Kaitannya dengan penelitian yang peneliti lakukan dalam hal kerja sama maka, penduduk yang bermata pencaharian dengan cara kerja sama ini termasuk dalam kategori penduduk dengan mata pencaharian sebagai pemilik jasa.

4. Struktur Pemerintah Desa Nambahrejo

Seiring dengan perkembangannya, Kampung Nambahrejo Kecamatan Kotagajah Kabupaten Lampung Tengah banyak mengalami perubahan dan telah beberapa kali pula mengalami pergantian kepala kampung, berikut nama-nama Pejabat Kepala Kampung Nambahrejo Kecamatan Kotagajah Kabupaten Lampung Tengah.⁶⁵

Tabel.4

No	Nama Kepala Kampung	Masa Jabatan
1	Dirjo	1955-1956
2	Cokro Giri Puspito	1956-1957
3	Tukadi	1957-1959
4	Saman	1959-1980
5	E. Sukarna	1980-1988
6	M. Supardi	1988-1995
7	Samidi	1995-2003
8	Teguh Marsudi	2003-2004
9	Sumaryanto	2004-2016
10	Drs. Sutanto	2016 s.d sekarang

Sumber : Dokumentasi Desa Nambahrejo Tahun 2016

⁶⁵ Wawancara Kepala Desa Nambahrejo, Bapak Sutanto pada tanggal 23 Januari 2017

Tabel di atas dapat di pahami bahwa kepala kampung Nambahrejo sejak awal berdirinya yaitu pada tahun 1955 hingga sekarang terlihat bahwa pada tahun 1955-1956 dikepalai oleh Bapak Dirjo, tahun 1956-1957 dikepalai oleh Bapak Cokro Giri Puspito, tahun 1957-1959 dikepalai oleh Tukadi, tahun 1959-1980 dikepalai oleh Saman, tahun 1980-1988 dikepalai oleh E. Sukarna, tahun 1988-1995 dikepalai oleh M. Supardi, tahun 1995-2003 dikepalai oleh Sumidi, tahun 2003-2004 dikepalai oleh Teguh Sumardi, tahun 2004-2016 dikepalai oleh Sumarnyanto, tahun 2016 hingga sekarang dikepalai oleh Bapak Sutanto.

B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Jual Beli Ijon Di Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah

Jual beli ijon berasal dari bahasa Arab *mukhadlarah* yang artinya memperjualbelikan buah-buahan atau biji-bijian yang masih hijau.⁶⁶ Jual beli dengan sistem ijon yaitu jual beli yang belum jelas barangnya, seperti buah-buahan yang masih muda, padi yang masih hijau yang memungkinkan dapat merugikan orang lain.⁶⁷ Begitu pula yang terjadi di Desa Nambahrejo yang melakukan jual beli ijon.

Adapun hasil wawancara yang peneliti lakukan terhadap beberapa petani dan pemborong terkait dengan faktor yang mempengaruhi jual beli ijon sebagai berikut.

⁶⁶ Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang*, h. 124.

⁶⁷ Nasrun Haroen, *fiqh mu'amalah* (Jakarta: Gaya Media Pertama, 2000), h. 125

1. Petani

Menurut Bapak Saimin jual beli dengan sistem tebasan sudah dilakukan 5 Tahun terakhir, Beliau mempunyai lahan seluas 1 Hektar ladang nanas, dalam masa panen 1 tahun hanya 1 kali, hasil panen dalam 1 tahun beliau mendapatkan 40.000 buah nanas, jika hasil panen nya bagus. Beliau melakukan akad jual beli ijon dengan pemborong tidak melakukan akad tertulis melainkan menggunakan akad lisan, Beliau melakukan jual beli tebasan karena menurut beliau jual beli tebasan dianggap praktis karena tidak mengeluarkan banyak tenaga saat memanen nya. Tetapi di lihat dari segi harga jual hasil panen, beliau merasa rugi, karena harga sewaktu akad berlangsung harga dipasaran mencapai 7%, dan setelah masa panen tiba harga di pasaran mencapai 9%. Disitulah Pak Saimin merasa rugi, karena harga meningkat 2%.⁶⁸

2. Petani

Sementara menurut Bapak Mustofa seorang petani buah nanas yang memiliki lahan seluas 1,5 Hektar beliau melakukan jual beli dengan cara tebasan sudah 3 Tahun terakhir, beliau mengaku bahwa jual beli tebasan didesa tersebut sudah lazim dilakukan para petani terutama petani nanas, beliau juga melakukan jual beli dengan cara tebasan karena dianggap praktis dan tidak mengeluarkan banyak tenaga dan tidak mengeluarkan biaya untuk memanennya. Selama beliau

⁶⁸ Saimin, Petani Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah, wawancara, Nambahrejo, 03 Mei 2017.

melakukan jual beli tebasan, beliau merasa tidak dirugikan. Karena sewaktu akad berlangsung harga dipasaran meningkat. Pak Mustofa tidak merasa dirugikan karena jarak berlangsungnya akad dan masa panen tiba tidak terlalu lama. Karena pada saat itu buah nanas milik beliau di tebas dengan harga yang ada di pasaran.⁶⁹

3. Petani

Sementara menurut Bapak Mukidi seorang petani buah nanas yang memiliki lahan seluas 1 Hektar beliau melakukan jual beli dengan cara tebasan sudah 6 Tahun terakhir, beliau memanen nanas dalam waktu 1 Tahun 1 kali panen, dalam melakukan akad tawar menawar dengan pemborong buah nanas masih berumur 6-7 bulan, adapun akad jual beli yang digunakan petani dengan pemborong yaitu dengan melakukan akad lisan dan setelah berlangsungnya akad lisan, untuk menunggu masa panen buah nanas tidak memerlukan lagi biaya perawatan dan pemborong hanya menunggu masa panen tiba. Beliau mengaku melakukan jual beli tebasan di desa tersebut sudah lazim dilakukan para petani terutama petani nanas, karena dianggap praktis dan tidak mengeluarkan banyak tenaga dan biaya saat masa panen tiba. Selama beliau melakukan jual beli tebasan beliau tidak merasa dirugikan. Beliau mengaku sama-sama untung dengan si pemborong dalam melakukan jual beli ijon.⁷⁰

⁶⁹ Mustofa, Petani Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah, wawancara, Nambahrejo, 03 Mei 2017.

⁷⁰ Mukidi, Petani Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah, wawancara, Nambahrejo, 22 Juli 2017.

4. Petani

Sementara menurut Bapak Samsul seorang petani buah nanas yang memiliki lahan seluas 1 hektar beliau melakukan jual beli dengan cara tebasan sudah 4 tahun terakhir, beliau mengaku jual beli tebasan di desa tersebut sudah lazim digunakan para petani terutama petani nanas, hal ini sudah menjadi kebiasaan atau tradisi di desa Nambahrejo. Selama beliau melakukan jual beli dengan cara tebasan, beliau mengaku pernah merasa dirugikan dalam jual beli tebasan, tetapi hal tersebut tidak membuat Bapak Samsul untuk tidak melakukan jual beli tebasan, karena hal seperti itu mendapatkan keuntungan dan kerugian sudah dianggap biasa oleh para petani di Desan Nambahrejo.

5. Pemborong

Sementara Bapak Rahmat beliau menjadi seorang penebas atau pemborong selama 10 Tahun terakhir di desa nambahrejo. Beliau melakukan akad jual beli tebasan dengan para petani tidak melakukan akad tertulis, melainkan dengan akad lisan dan setelah berlangsungnya akad, buah nanas yang masih berumur 6-7 bulan untuk menunggu masa panennya tiba yaitu ketika umur 12 bulan tidak ada lagi biaya perawatan buah nanas tersebut. Sistem yang digunakan Bapak Rahmat untuk menebas harga buah nanas yaitu dengan sistem penaksiran, beliau tidak melihat bagus atau tidaknya buah nanas saat di panen, beliau hanya melihat harga pasar sewaktu

berlangsungnya akad. Alasan beliau melakukan tebasan atau borongan karena beliau merasa untung jika harga buah nanas di pasaran turun dan setelah masa panen tiba harga buah nanas dipasaran meningkat disitulah beliau merasa diuntungkan dalam sistem jual beli tebasan. Dan beliau pernah juga merasakan rugi ketika pada akad berlangsung dan masa panen tiba ada beberapa buah nanas yang gagal panen. Jadi selama beliau menjadi pemborong beliau merasa untung dan terkadang merasa dirugikan.⁷¹

Para petani di desa Nambahrejo melakukan jual beli ijon karena para petani merasa diuntungkan dengan cara tersebut dan menurut para petani jual beli ijon dianggap praktis. Hal tersebut dikarenakan para petani tidak ikut memanen, dan tidak menjual langsung di pasar. Para petani di desa Nambahrejo hanya menerima uang hasil tebasan sewaktu panen tiba. Terkadang para petani merasa dirugikan saat harga buah nanas di pasaran turun. Pada terjadinya akad yaitu ketika buah nanas belum matang sempurna pemborong sudah menetapkan harga pasar sewaktu akad. Setelah masa panen tiba ternyata harga buah nanas di pasaran naik sekitar 2%. Dari situlah para petani merasa rugi.

⁷¹ Rahmat, Petani Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah, wawancara, Nambahrejo, 03 Mei 2017.

C. Analisis Faktor-Faktor Jual Beli Ijon Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Lampung Tengah

Berdasarkan hasil wawancara dengan petani yaitu bapak Saimin dan bapak Mustofa Peneliti akan menganalisis jual beli tebasan di Desa Nambahrejo tersebut bahwa dilihat dari faktor- faktor yang mempengaruhi jual beli ijon yaitu:

1. Faktor Internal

a. Untuk memenuhi kebutuhan pokok

Keinginan yang sangat penting bagi kehidupan manusia, apabila tidak terpenuhi manusia tidak dapat hidup. Keinginan yang sangat penting bagi kehidupan manusia. Apabila tidak terpenuhi manusia tidak dapat hidup. Disebut kebutuhan hidup seperti makanan, pakaian, tempat bernaung (rumah), semua itu akan terpenuhi jika kita mempunyai uang untuk membeli.

Menurut Bapak Saimin dan Bapak Mustofa, jual beli tebasan yang mereka lakukan semata-mata untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, mereka tidak perlu memikirkan hal-hal lain diluar kebutuhan sehari-harinya, seperti masalah hukum jual beli, syarat-syarat dan sebagainya yang menyangkut syariat Islam.

b. Mencari keuntungan

Keinginan manusia bersifat tidak terbatas, selalu ingin mendapatkan keinginan, meski keinginan satu sudah tercapai, timbulah keinginan yang lain begitu seterusnya. yang lain begitu seterusnya.

Sesungguhnya keinginan ini bertujuan untuk memuaskan rentetan keinginannya tetapi semuanya tidak dapat memberi kepuasan, tetapi semuanya itu tidak akan terjadi karena keinginannya selalu bertambah. Inilah yang dinamakan manusia rakus dan selalu tidak sabar.⁷²

Menurut Bapak Saimin dan Bapak Mustofa, para petani merasa diuntungkan secara maksimal dengan sistem jual beli tebasan dan dianggap praktis. Mereka tidak memikirkan keuntungan maupun kerugian si pembeli, yang mereka pikirkan hanya keuntungan yang mereka dapatkan.

c. Minimnya pengetahuan Agama

Agama diartikan sebagai jalan hidup. Yakni bahwa seluruh aktifitas lahir dan batin pemeluknya itu diatur oleh agama yang dianutnya. Bagaimana kita makan, bagaimana kita bergaul, bagaimana kita beribadah, dan sebagainya ditentukan oleh aturan/tata cara agama.

Menurut para petani Desa Nambahrejo, jual beli yang mereka lakukan sudah kebiasaan yang menjadi sumber mata pencarian. Karena di Desa Nambahrejo mayoritas petani disini adalah petani yang melakukan jual beli dengan sistem tebasan. Yang mereka pikirkan hanya mendapatkan keuntungan yang lebih dari jual beli

⁷² Mohammad Budiyo, *Faktor-Faktor Yang Mendorong Penimbunan Bahan Bakar Minyak Dalam Perspektif Ekonomi Islam Study Kasus Kampung Kotagajah Timur Kecamatan Kotagajah Lampung Tengah Tahun 2014*, STAIN 2015, hal. 17-19

dengan sistem tebasan, padahal bagaimana kita makan, bagaimana kita bergaul, bagaimana kita beribadah, dan sebagainya ditentukan oleh aturan/tata cara agama.⁷³

2. Faktor Eksternal

a. Faktor Budaya

Budaya merupakan karakter masyarakat secara keseluruhan. Dimana unsur budaya tersebut meliputi bahasa, pengetahuan, hukum, agama, kebiasaan-kebiasaan, makan, teknologi, dan ciri-ciri lainnya yang dapat memberikan suatu arti bagi kelompok tertentu. Dengan adanya budaya sangat mempengaruhi sikap dan perilaku penduduk.⁷⁴ Begitu juga yang terjadi di Desa Nambahrejo, Bapak Saimin dan Bapak Mustofa sudah terbiasa melakukan jual beli tebasan dan kebiasaan ini sudah menjadi budaya di Desa tersebut.⁷⁵

b. Referensi Kelompok

Referensi kelompok merupakan seorang figur atau sebuah kelompok orang tertentu yang ada dalam suatu lingkungan masyarakat yang dijadikan acuan atau rujukan oleh seorang atau kelompok dalam membentuk pandangan tentang nilai sikap atau sebagai pedoman berperilaku yang memiliki ciri-ciri khusus. Adanya petani di Desa Nambahrejo yang melakukan jual beli dengan sistem tebasan dan

⁷³ Analisis Hasil Wawancara Rahmat, Petani Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah, wawancara, Nambahrejo, 03 Mei 2017.

⁷⁴ Mulyadi Nitisusastro, *Prilaku Konsumen dalam Perspektif Kewirausahaan*, (Bandung:Alfabeta,2012), h.84

⁷⁵ Analisis Hasil Wawancara Rahmat, Petani Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah, wawancara, Nambahrejo, 03 Mei 2017.

mendapatkan keuntungan yang banyak, sehingga para petani lainnya banyak yang melakukan jual beli dengan sistem ini.⁷⁶

c. Faktor Situasional

Orang barangkali berperilaku tidak etis dalam situasi tertentu karena mereka tidak melihat jalan yang lebih baik. Kurangnya pengetahuan para petani di Desa Nambahrejo terhadap jual beli tebasan mempengaruhi cara berperilaku dalam melakukan jual beli yang tidak memenuhi syariat islam. Demi memenuhi kebutuhan hidup para petani melakukan jual beli dengan cara seperti ini, padahal dalam islam jual beli ijon dilarang.⁷⁷

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi jual beli ijon di desa nambahrejo dari faktor internal yaitu faktor untuk memenuhi kebutuhan. Kebutuhan hidup yang semakin hari semakin meningkat membuat para petani menjual hasil panennya dengan cara tebasan/ ijon yang dilarang oleh syariat Islam. Faktor kerakusan manusia, Keinginan manusia bersifat tidak terbatas, selalu ingin mendapatkan keinginan, meski keinginan satu sudah tercapai begitu pula yang terjadi pada para petani, yang merasa diuntungkan secara maksimal dengan sistem jual beli tebasan dan dianggap praktis. Mereka tidak memikirkan keuntungan maupun kerugian si pembeli, yang mereka pikirkan hanya keuntungan yang

⁷⁶ Analisis Hasil Wawancara Mustofa, Petani Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah, wawancara, Nambahrejo, 03 Mei 2017.

⁷⁷ Analisis Hasil Wawancara Saimin Petani Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah, wawancara, Nambahrejo, 03 Mei 2017.

mereka dapatkan. Minimnya pengetahuan Agama, petani yang melakukan jual beli dengan sistem tebasan. Yang mereka pikirkan hanya mendapatkan keuntungan yang lebih dari jual beli dengan sistem tebasan, padahal bagaimana kita makan, bagaimana kita bergaul, bagaimana kita beribadah, dan sebagainya ditentukan oleh aturan/tata cara agama. Faktor kelompok merupakan seorang figur atau sebuah kelompok orang tertentu yang ada dalam suatu lingkungan masyarakat yang dijadikan acuan atau rujukan oleh seorang atau kelompok dalam membentuk pandangan tentang nilai sikap atau sebagai pedoman berperilaku. Dengan adanya seseorang yang melakukan jual beli dengan sistem ijon dan terbukti mendapatkan keuntungan yang banyak, sehingga petani banyak yang melakukan jual beli dengan sistem ini. Tanpa mengetahui syarat sah jual beli.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang peneliti lakukan maka dapat diketahui bahwa Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Jual Beli Ijon Di Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Lampung Tengah adalah kebutuhan hidup yang semakin meningkat membuat para petani menjual hasil panennya dengan cara tebasan atau ijon yang dilarang oleh syariat Islam sehingga membuat mereka merasa diuntungkan secara maksimal dan dianggap praktis. Mereka juga tidak memikirkan keuntungan ataupun kerugian pemborong yang mereka pikirkan hanya mendapat keuntungan untuk diri sendiri yang lebih dari jual beli ijon tersebut

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka peneliti memberikan saran kepada masyarakat desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah yang melaksanakan jual beli agar:

1. Bagi pembeli harus lebih cermat dan berhati-hati dalam menaksir barang (buah nanas) yang hendak dibelinya supaya tidak terjadi salah taksir yang dapat menyebabkan kerugian.
2. Bagi penjual dalam menawar barang (buah nanas) hendaknya mendekati waktu panen untuk menghilangkan unsur gharar.
3. Hendaklah orang yang melakukan aktivitas jual beli mempelajari hukum-hukum jual beli, agar dapat mengetahui apa yang sebaiknya diambil dan apa yang sebaiknya ditinggalkan, mengetahui yang halal dan yang haram, tidak

merusak jual beli dengan kebatilan-kebatilan dan kebohongan-kebohongan, serta tidak memasukan riba dengan cara-cara yang kadang-kadang tidak diketahui pembeli, sehingga kegiatan jual beli yang dilakukan menjadi jual beli yang islami, baik, bersih dan memberi rasa aman bagi umat manusia.

Demikian kesimpulan dan saran yang dapat peneliti sampaikan, semogadapat diterima dan bermanfaat serta berguna bagi pembaca.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rahman Ghazali Ihsan, dan Sapiudin Shidiq, *Fiqih Muamalat*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Abdurrahmat Fathoni, *Metodelogi Penelitian dan Teknik Penyusunan Sekerripsi*, Jakarta: Rineka Cipta, 2006.
- Adiwarman A. Karim *Fikih Ekonomi Keuangan Islam* ,Jakarta: Darul Haq
- Amir Syarifudin, *garis-garis besar fiqh* Jakarta: Kencana, 2003.
- Burhan Ashafa, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: PT Remaja Rosdakarya, 2004.
- Burhan Bungin, *Metodologi penelitian sosial dan ekonomi*, Jakarta: Kencana prenada media group, 2013
- Departemen Agama RI, *Al-qur'an dan terjemahan* , Semarang: CV, Toha Putra, 1989
- Ghufroon A. Mas'adi, *Fiqih Muamalah kontekstual*, Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2002.
- Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam (Pola Pembinaan dalam Hidup Berekonomi)*, CV Diponegoro: Bandung, 1992.
- Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: PT. Rajawali Pers. 2010.
- <http://ppialittihat.blogspot.co.id/2012/02/jual-beli-ijon.gtml>
- Ibnu Rusyd, *Terjemah Bidayatul Mujtahid*, Semarang: CV. As-Sifa, 1990.
- Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, Bandung: Madar Maju, 1996.
- Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2012
- M. Nazir, *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia ,Cetakan III , 1998.
- Mardani, *Ayat-Ayat Dan Hadis Ekonomi Syariah*, Jakarta: PT Rajagrafindo
- Mardani, *Fiqih Ekonomi Syari'ah*, Jakarta: Prenada Media Group, 2012.
- Moehar Daniel, *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*, Jakarta: Bumi Aksara, 2002.
- Nasrun Haroen, *fiqh mu'amalah* Jakarta: Gaya Media Pertama,2000.
- Qomarul Huda, *Fiqih Muamalah*, Yogyakarta: Teras, 2011.
- Rachmat Syafei, *Fiqih Muamalah*,(Bandung: Pustaka Setia, 2001.

Sayyid Sabiq, *Fiqhussunnah*, alih bahasa: Kamaluddin A. Marzuki, *Fikih Sunnah*, Bandung: Alma'arif, 1987.

Shalah ash-Shawi dan Abdullah al-Mushlih, *Fiqih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta: Darul HAQ, 2004.

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Yogyakarta: Rineka Cipta, 2010.

Sumadi Suryabrata, *Metodelogi Penelitian Cet Ke-VI*, Jakarta: Rajawali Press, 1991

Suraya Murcitaningrum, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, Lampung: Ta'lim Pers, 2012

Teremahan Nailul Autar, *Himpunan Hadist-hadist Hukum*, Surabaya: PT Bina Ilmu, 1983.

www.sekolahoke.com di unduh 20 Desember 2016.

PENERAPAN AKAD MUSYARAKAH DALAM PELAKSANAAN BAGI
HASIL OLEH PETERNAK SAPI DI DESA NAMBAHREJO
KECAMATAN KOTA GAJAH LAMPUNG TENGAH
OUTLINE

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN NOTA DINAS

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

A. Akad Musyarakah

1. Pengertian Akad Musyarakah
2. Dasar Hukum Akad Musyarakah
3. Rukun dan Syarat Musyarakah
 - a. Rukun Akad Musyarakah
 - b. Syarat Akad Musyarakah
4. Jenis-jenis Akad Musyarakah
5. Prinsip Akad Musyarakah

B. Bagi Hasil

1. Pengertian Bagi Hasil
2. Bentuk Pengungkapan Bagi Hasil
3. Bagi Hasil Menurut Tiga Mazhab

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis penelitian
2. Sifat Penelitian

B. Sumber Data

1. Sumber Data primer
2. Sumber Data Sekunder

C. Teknik Pengumpul Data

D. Teknik Penjamin Keabsahan Data

E. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Gambaran Umum Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Lampung Tengah
 - 1. Sejarah Berdirinya Desa Nambahrejo
 - 2. Letak Geografis Desa Nambahrejo
 - 3. Keadaan Sosial Ekonomi Penduduk
 - 4. Struktur Pemerintah Desa Nambahrejo
- B. Pemahaman Peternak Sapi Tentang Akad Musyarakah
- C. Pelaksanaan Bagi Hasil Oleh Peternak Sapi di Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Lampung Tengah
- D. Analisis terhadap Penerapan Akad Musyarakah dalam Pelaksanaan Bagi hasil Oleh Peternak Sapi di Desa Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Lampung Tengah

BAB V PENUTUP


- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

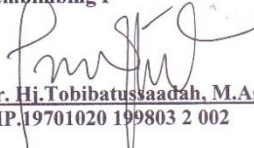
RIWAYAT HIDUP

Metro, April 2017
Peneliti,


Endang Lestari
NPM. 1287694

Mengetahui,

Pembimbing I


Dr. Hj. Tobibatussaadah, M.Ag
NIP.19701020 199803 2 002

Pembimbing II


Suci Havati, S.Ag/M.S.I
NIP. 19770309 200312 2 003

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Jual Beli Ijon di Desa Nambahrejo

Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah

A. Interview Atau Wanwancara

1. Wawancara Kepada Petani

- a. Sudah berapa lama bapak menjadi petani?
- b. Berapa luaskah lahan pertanian yang dimiliki Bapak?
- c. Berapa kali panen dalam satu tahun?
- d. Menghasilkan berapa banyak setiap kali panen?
- e. Bagaimana sistem penjualan yang bapak lakukan?
- f. Mengapa bapak melakukan jual beli dengan cara tebasan?
- g. Apakah jual beli dengan cara tebasan sudah menjadi tradisi di desa ini?
- h. Apakah bapak tidak mengalami kerugian dalam sistem yang dilakukan?

2. Wawancara Kepada Pembeli

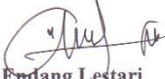
- a. Sudah berapa lama bapak menjadi pemborong?
- b. Apakah bapak pernah memborong hasil pertanian diatas/dibawah harga pasaran ? apa alasannya?
- c. Apa yang membuat bapak tertarik untuk melakukan jual beli dengan cara tersebut?
- d. Apakah bapak tidak mengalami kerugian dengan melakukan jual beli seperti itu?

B. Dokumentasi

Data-data yang berkaitan dengan sejarah desa Nambahrejo Kecamatan

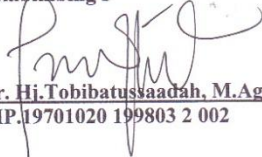
Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah

Metro, April 2017
Peneliti,

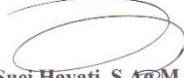

Endang Lestari
NPM. 1287694

Mengetahui,

Pembimbing I


Dr. Hj. Tobibatussaadah, M.Ag
NIP.19701020 199803 2 002

Pembimbing II


Suci Havati, S.Ag/M.S.I
NIP. 19770309 200312 2 003



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296,
Website: www.metrouniv.ac.id, e-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2050/In.28/R.1/TL.00/04/2017
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
KEPALA DESA NAMBAHREJO
KECAMATAN KOTA GAJAH
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-2049/In.28/R/TL.01/04/2017,
tanggal 10 April 2017 atas nama saudara:

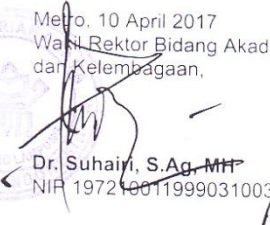
Nama : **ENDANG LESTARI**
NPM : 1287694
Semester : 10 (Sepuluh)
Jurusan : Ekonomi Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di DESA NAMBAHREJO KECAMATAN KOTA GAJAH, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI JUAL BELI IJON DI DESA NAMBAHREJO KECAMATAN KOTA GAJAH KABUPATEN LAMPUNG TENGAH".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 10 April 2017
Wakil Rektor Bidang Akademik
dan Kelembagaan,


Dr. Suhairi, S.Ag, MH
NIP. 197210011999031003



PEMERINTAH KABUPATEN LAMPUNG TENGAH
KECAMATAN KOTAGAJAH
KANTOR KEPALA DESA NAMBAHREJO

Nomor : 140/354/14.5/2017
Lampiran : -
Perihal : Balasan Izin Research

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Islam
Di-

Tempat

Assalamualaikum, Wr. Wb

Dengan hormat,

Berdasarkan surat Izin Research Nomor : B-2050/In.28/R.1/TL.00/04/2017, Tanggal 10 April 2017 dari IAIN Metro, maka dengan ini kami memberitahukan bahwa mahasiswa :

Nama : Endang Lestari
NPM : 1287694
Semester : X (Sepuluh)
Jurusan : Ekonomi Syari'ah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : Faktor-Faktor yang mempengaruhi jual beli ijon di Desa

Nambahrejo Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah

Telah diberikan izin reseach dan telah melaksanakan research dengan melakukan wawancara dengan pihak yang bersangkutan.

Besar harapan penelitian ini dapat dilanjutkan dan dilaksanakan di wilayah kami karena akan sangat berguna bagi kami dari hasil penelitian yang dilakukan.

Demikian surat balasan izin research ini kami buat. Atas perhatian dan partisipasinya kami ucapkan Terimakasih

Wassalamu'alaikum, Wr. Wb.

Nambahrejo, 15 Mei 2017

Kepala Kampung Nambahrejo





KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) JURAI SIWO METRO
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Kota Metro Telp. (0725) 41507

Nomor : Sti.06/J-SY/PP.00.9/1677/2016

Metro, 21 Desember 2016

Lampiran :-

Perihal : Izin Pra Survey

Kepada Yth,
Kepala Desa Nambah Rejo Kec. Kotagajah Kab. Lampung Tengah
di -
Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Dalam rangka penyusunan Proposal Skripsi mahasiswa kami:

Nama : Endang Lestari
NPM : 1287694
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah (ESy)
Judul : Jual Beli Buah Nanas Sebelum Panen Persektif Islam
(Studi Kasus Di Desa Nambah Rejo Kec. Kotagajah Kab.
Lampung Tengah)

Mohon kiranya Bapak/Ibu berkenan memberikan izin kepada mahasiswa tersebut untuk melakukan pra survey dalam rangka penyusunan Proposal Skripsi yang dimaksud.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Ketua Jurusan,

Siti Zulajha, S.Ag.,MH
NIP. 197206111998032001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.pustaka.metrouniv.ac.id; e-mail: pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-663/In.28/S/OT.01/06/2017**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : ENDANG LESTARI
NPM : 1287694
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2016 / 2017 dengan nomor anggota 1287694.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.



Metro, 13 Juni 2017
Kepala Perpustakaan

[Signature]
Drs. Mokhtardi Sudin, M.Pd.
NIP. 195808311981031001

RIWAYAT HIDUP

Peneliti bernama Endang Lestari, dilahirkan di Waymili , pada tanggal 26 Maret 1994, anak kedua dari empat bersaudara dari pasangan Bapak Wagimin dan Ibu Pon. Pendidikan taman kanak-kanak peneliti tempuh Tk Nurul Islam Gunung Mekar dan selesai pada tahun 2001, pendidikan dasar peneliti tempuh di SD I Gunung Mekar dan selesai pada tahun 2006, kemudian melanjutkan sekolah menengah pertama di Madrasah Tsanawiyah Ma'arif 02 Nurul Huda Adirejo dan selesai pada tahun 2009, sedangkan pendidikan menengah atas di Madrasah Aliyah Negeri 02 Metro dan selesai pada tahun 2012. Kemudian melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri IAIN Metro Fakultas Ekonomi dan Bisnis, pada semester I TA. 2012/2013 hingga sekarang

