

**SKRIPSI**

**PERSAINGAN JUAL BELI TANAMAN HIAS AGLAONEMA  
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM  
(Studi Kasus Di Desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo Kabupaten  
Lampung Tengah)**

**Oleh:**

**KOIRUL ANWAR  
NPM. 1704040199**



**JURUSAN EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1444H / 2023 M**

**PERSAINGAN JUAL BELI TANAMAN HIAS AGLAONEMA  
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM  
(Studi Kasus Di Desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo Kabupaten  
Lampung Tengah)**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

**KHOIRUL ANWAR**  
NPM. 1704040199

Pembimbing: Dliyaul Haq, M.E.I

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1444H / 2023 M**

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : PERSAINGAN JUAL BELI TANAMAN HIAS  
AGLAONEMA PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM  
(Studi Kasus Di Desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo  
Kabupaten Lampung-Tengah)

Nama : Khoirul Anwar

NPM : 1704040199

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syariah

Telah kami setuju untuk dimunaqosyahkan dalam Sidang Munaqosyah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro (IAIN)  
Metro

Metro, 20 Desember 2022  
Pembimbing



**Dliyaul Haq, M.E.I**  
NIP. 198101212015031002

## NOTA DINAS

Nomor :  
Lampiran : 1 (satu) Berkas  
Perihal : Pengajuan Dimunaqosyahkan

Kepada Yth.,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka skripsi saudara:


Nama : Khoirul Anwar  
NPM : 1704040199  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul : PERSAINGAN JUAL BELI TANAMAN HIAS  
AGLAONEMA PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM  
(Studi Kasus Di Desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo  
Kabupaten Lampung-Tengah)

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 20 Desember 2022  
Pembimbing



**Divaul Naq, M.E.I**  
NIP. 198101212015031002



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

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 Alingmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47298 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

No. B-1005 / in.28 / J / PP.00.009/04 / 2023

Skripsi dengan Judul: PERSAINGAN JUAL BELI TANAMAN HIAS  
AGLAONEMA PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Kasus Di Desa  
Pujokerto Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah), disusun oleh:  
KOIRUL ANWAR, NPM: 1704040199, Jurusan: Ekonomi Syariah, telah diujikan  
dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal:  
Rabu/15 Februari 2023.

**TIM PENGUJI:**

Ketua/Moderator : Dliyaul Haq, M.E.I

Penguji I : Yuyun Yunarti, M.Si

Penguji II : Liana Dewi Susanti, M.E.Sy

Sekretaris : Dian Oktarina, M.M

(.....)  
(.....)  
(.....)  
(.....)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Siti Zulaikha, S.Ag., M.H  
NIP. 19720611 199803 2 001

## **ABSTRAK**

### **PERSAINGAN JUAL BELI TANAMAN HIAS AGLAONEMA PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Kasus Di Desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung-Tengah)**

**Oleh:  
Khoirul Anwar  
NPM. 1704040199**

Dalam islam, persaingan diadakan supaya pelaku bisnis berlomba dalam hal kebaikan disela kegiatan berbisnisnya. Konsep jual beli yang baik dalam islam dengan tidak melakukan tindakan curang serta melakukan kerjasama yang positif. Keragaman strategi jual beli yang dimiliki oleh penjual kemudian memunculkan beragam strategi bersaing. Misalnya startegi yang digunakan oleh salah satu penjual di Desa Pujokerto untuk bisa menarik minat konsumen dengan menjual tanaman impor yang memiliki harga lebih murah dibandingkan dengan harga pasar. Perbandingan dengan strategi jual beli penjual lain di Desa Pujokerto yang hanya menggunakan strategi kualitas asli produk lokal tanaman hias aglaonema.

Penelitian ini bertujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui persaingan yang terjadi dalam jual beli tanaman hias di Desa Pujokerto sesuai atau tidak dengan ekonomi islam. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran untuk pengembangan pengetahuan masyarakat yang memiliki usaha jual beli tanaman hias khususnya aglaonema agar dapat bersaing dengan baik dan sesuai dengan ajaran Islam, terutama penjual di desa pujokerto.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang bersifat kualitatif. Sumber data primer yang digunakan yaitu *snowball sampling* serta serta sumber data sekunder. Data dan informasi peneliti dapatkan melalui proses wawancara secara langsung dengan penjual tanaman hias aglaonema di desa Pujokerto serta konsumen yang membeli tanaman hias aglaonema, melalui proses pengumpulan dokumen pendukung sebagai pelengkap data-data peneliti berdasarkan data lapangan.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, diperoleh kesimpulan bahwa persaingan jual beli tanaman hias aglonema yang berada di Desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo sudah sesuai dengan ekonomi islam. Hal tersebut terlihat dari aktivitas persaingan yang dilakukan oleh penjual dimana mereka memberikan produk yang terbaik untuk konsumen dengan harga yang sesuai dengan harga pasar. Selain itu, meskipun mereka belum memahami persaingan jual beli dalam islam mereka jujur dalam menjelaskan produk yang dijual, meskipun produk itu ada kecacatan. Selanjutnya, sesama penjual saling mendukung rekan sesamanya dimana mereka tidak saling menjatuhkan satu sama lain.

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang Bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Khoirul Anwar  
NPM : 1704040199  
Jurusan : Ekonomi Syariah (Esy)  
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, 20 Desember 2022

Peneliti,



**Khoirul Anwar**

NPM. 1704040199

## MOTTO

الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ۖ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ  
يُخْسِرُونَ ۗ أَلَا يَظُنُّ أُولَٰئِكَ أَنَّهُمْ مَبْعُوثُونَ ۗ لِيَوْمٍ عَظِيمٍ ۗ يَوْمَ يَقُومُ  
النَّاسُ لِرَبِّ الْعَالَمِينَ ۗ كَلَّا إِنَّ كِتَابَ الْفُجَارِ لَفِي سِجِّينٍ ۗ

Artinya: “(Yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dicukupkan, dan apabila mereka menakar atau menimbang (untuk orang lain), mereka mengurangi. Tidakkah mereka itu mengira, bahwa sesungguhnya mereka akan dibangkitkan, pada suatu hari yang besar, (yaitu) pada hari (ketika) semua orang bangkit menghadap Tuhan seluruh alam. Sekali-kali jangan begitu! Sesungguhnya catatan orang yang durhaka benar-benar tersimpan dalam Sijjin” (Q.S Al Muthoffifin: 83).<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, (Bandung: PT Sygma Examedia Arkanleema, 2009), 335



## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

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

Ayahanda, Ibunda, Kakak, dan Keluarga Besar yang tetap selalu memberikan sebuah dukungan, motivasi, serta doa yang selalu mengiringi peneliti, serta keluarga yang menjadikan peneliti semakin semangat untuk menyelesaikan skripsi ini secara baik dan tepat waktu.

## KATA PENGANTAR

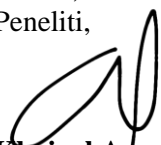
Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT. Atas taufik hidayah-Nya dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini, sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan program Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Dalam Penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag, PIA selaku Rektor IAIN Metro.
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M. Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Dharma Setyawan, MA, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah
4. Bapak Dliyaul Haq, M.E.I, selaku pembimbing I yang telah memberi bimbingan, masukan, dan arahan sehingga proposal skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Seluruh dosen serta segenap Civitas Akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
6. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Namun peneliti menyadari, bahwa penyusunan skripsi ini belum mencapai kesempurnaan, karena itu peneliti mengharapkan kritik dan saran dari berbagai pihak untuk kesempurnaannya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi peneliti sendiri dan bagi para pembaca pada umumnya.

Metro, 20 Desember 2022  
Peneliti,



**Khoirul Atwar**  
NPM. 1704040199

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>NOTA DINAS</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>ORISINALITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	7
E. Penelitian Relevan .....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Persaingan dalam Jual Beli .....	11
1. Pengertian Persaingan dalam Jual Beli .....	11
2. Landasan Hukum Persaingan Jual Beli.....	12
3. Macam-Macam Persaingan.....	15
B. Tanaman Hias Aglaonema .....	16
C. Ekonomi Islam.....	17
1. Ketentuan Ekpor Impor Menurut Islam .....	17
2. Pendapatan Ekpor Impor Menurut Ekonomi Islam .....	21
3. Kontribusi Ekspor Impor Terhadap Pendapatan Negara dalam	

Ekonomi Islam .....	27
4. Tidak Adanya Nol Tarif .....	28
5. Ada Batas untuk Cukai.....	30
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis dan Sifat Penelitian.....	38
1. Jenis Penelitian.....	38
2. Sifat Penelitian .....	38
B. Sumber Data .....	23
1. Sumber Data Primer .....	39
2. Sumber Data Sekunder.....	40
C. Teknik Pengumpulan Data .....	41
1. Wawancara.....	41
2. Dokumentasi .....	43
D. Teknik Analisis Data .....	43
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Gambaran Umum Desa Pujo Kerto Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah .....	45
1. Sejarah Singkat Desa Pujo Kerto .....	45
2. Lokasi dan Demografi Desa Pujo Kerto .....	46
3. Keadaan Ekonomi Penduduk .....	47
B. Persaingan Jual Beli Tanaman Hias Aglaonema Di Desa Pujo Kerto Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah.....	48
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan.....	62
B. Saran .....	62
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 3.1 Daftar Informan Penelitian.....	42
Tabel 4.1 Sejarah Pemerintahan Desa Pujo Kerto .....	46
Tabel 4.2 Tingkat pendidikan masyarakat desa Pujo Kerto.....	47
Tabel 4.3 Pekerjaan masyarakat desa Pujo Kerto .....	48

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Dokumentasi
2. SK Pembimbing Skripsi
3. Lembar Konsultasi Bimbingan Skripsi
4. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
5. Surat Izin Research
6. Surat Tugas
7. Alat Pengumpul Data
8. Surat Keterangan Bebas Pustaka
9. Daftar Riwayat Hidup

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Pentingnya memacu kegiatan ekspor untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dan meningkatkan pendapatan secara nasional. Dengan pendapatan ekonomi yang meningkat maka masyarakat menjadi sejahtera. Selain itu, kegiatan ekspor menghasilkan devisa negara yang kemudian pendapatan tersebut digunakan untuk membiayai keperluan negara membangun negeri. Suatu negara dikatakan sukses dan berhasil terrepresentasikan melalui laju kecepatan pertumbuhan ekonominya yang tinggi yang hal itu dapat dicapai dengan salah satunya melalui kegiatan ekspor dan impor. Sebagaimana Islam memandang ekonomi dengan melihat praktik yang dilakukan oleh Rasulullah SAW, keluarga dan para sahabatnya yang melakukan perdagangan lintas negara di jazirah Arab, wilayah perbatasan Yaman, Bahrain, Syria dan lainnya. Permasalahannya muncul ketika ekspor ternyata lebih rendah dari impor sehingga menyebabkan neraca perdagangan menjadi negatif, nilai tukar dan daya beli masyarakat menurun, sehingga berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi.<sup>1</sup>

Kaitannya dengan persaingan usaha, dibutuhkan kinerja yang maksimal sehingga baik SDM, bahan baku ataupun teknologi yang diterapkan memiliki daya saing. Hal ini bertujuan guna mengevaluasi juga merevisi kinerja yang

---

<sup>1</sup> Siti Ngatikoh dan Isti'anah, "Pengaruh Ekspor Impor Bagi Pertumbuhan Ekonomi dalam Perspektif Islam", Jurnal Ilmu Ekonomi Islam Volume 04 Nomor 01 2020, 90.

belum sesuai. Lain daripada itu, dalam penyediaan kebebasan terhadap karyawan untuk ikut serta memberikan gagasan juga kompetensi mereka sehingga meningkatkan *value* bagi usaha itu. Kinerja yang optimal memiliki pengaruh terhadap volume penjualan sebab menimbulkan ketertarikan untuk konsumen.

Dalam islam, persaingan diadakan supaya pelaku bisnis berlomba dalam hal kebaikan disela kegiatan berbisnisnya. Hal ini tercermin dari konsep persaingan yang berpedoman dalam Al-Qur'an yang mengajak pelaku bisnis melakukan persaingan sehat melalui partisipasi baik dari bisnisnya dan larangan untuk menjatuhkan pelaku usaha lain sehingga menimbulkan kerugian dan *mudharat*. Persaingan yang dilakukan merupakan persaingan yang sehat, jujur serta adil dan juga memepererat jalinan persaudaraandiantara mereka. Konsep persaingan yang tercantum dalam Al-Qur'an juga melarang umatnya untuk meraih kekayaan yang tidak dilandasi dengan kaidah islam. Hal tersebut dapat mengakibatkan mereka lalai atas kewajibannya sebagai manusia.<sup>2</sup>

Manusia sebagai makhluk sosial yang hidupnya bermasyarakat, sudah selayaknya mereka memberikan timbal balik dengan sesamanya. Dimana dalam memenuhi kebutuhannya mereka akan saling berinteraksi sehingga tercapai untuk mencapai tujuan hidupnya maka dibutuhkan kerjasama yang baik dari sesama manusia. Aktivitas manusia dalam berinteraksi dengan sesamanya dinamakan muamalah.

---

<sup>2</sup>Siti Hofifah, "Analisis Persaingan Usaha Pedagang Musiman di Ngebel Ponorogo ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam, *Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah* 3, No. 2, (2020), 38



Aktivitas jual-beli adalah termasuk dalam kategori mu'amalah. Sedangkan pada dasarnya hukum bermuamalah adalah boleh sepanjang tidak ada dalil yang melarangnya. Tidak ada nash yang secara tegas melarang seorang Muslim untuk membeli barang impor. Karena itu harus dikembalikan kepada hukum asalnya yaitu kebolehan untuk membeli barang impor sepanjang barang yang dibeli tersebut bukan termasuk barang yang diharamkan dalam pandangan Islam.<sup>3</sup>

وَمِنْ هَذِهِ الْعَادَاتِ وَلَوْعُ النَّاسِ بِالشِّرَاءِ مِنَ الْأَجْنَبِيِّ يُفْضَلُونَ عَلَى أَبْنَاءِ الْوَطَنِ

Artinya: “Dari salah satu kebiasaan (yang tidak baik) ini adalah orang lebih suka membeli (produk) orang asing ketimbang produk anak negeri,” (Lihat Ali Mahfudl, *Al-Ibda' fi Madharil Ibtida'*, [Riyadh, Maktabah Ar-Rusyd: 1421 H/2000 M], cet pertama, halaman 354).”

Jual beli adalah proses menukar harta benda maupun apapun yang diinginkan dengan benda yang nilainya sama melalui metode yang sudah ditetapkan dan memiliki masalah bagi semua. Jual beli juga sebagai satu wujud bisnis perdagangan yang tujuannya memperoleh keuntungan. Kegiatan jual beli melibatkan seorang penjual juga pembeli yang keduanya memiliki tujuan yang sama yaitu memperoleh keuntungan.<sup>4</sup> Dalam lingkup persaingan usaha, dikembangkan konsep persaingan yang sehat dan baik. Konsep persaingan yang sehat dan baik dalam islam yaitu melalui pelayanan yang

---

<sup>3</sup>Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah (Fiqh Muamalah)*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2016), 2

<sup>4</sup>Muhammad Azani, Hasan Basri dan Devi Nurjanah Nasution, “Pelaksanaan Transaksi Akad Jual Beli dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) kecamatan Tampan Pekanbaru,” *Jurnal Gagasan Umum* 3, No. 1 (2021), 3.

terbaik terhadap konsumen, tidak melakukan tindakan curang serta melakukan kerjasama yang positif.

Seorang penjual wajib memiliki rasa tanggung jawab dengan sesuatu yang ditetapkan dari produk yang dijual. Penjual kerap kali acuh dalam menetapkan strategi yang digunakan baik itu menggunakan metode yang halal ataupun haram. Hal tersebut tujuannya adalah ketika menjalankan bisnisnya, para pelaku bisnis khususnya penjual memiliki batasan yang sesuai dengan kaidah islam dengan tidak merugikan pihak lain.

Keragaman yang dimiliki oleh penjual kemudian memunculkan beragam strategi bersaing. Misalnya dalam hal mempromosikan produk, menyediakan diskon, maupun melakukan penjualan produk dengan harga yang dibawah standar. Mereka akan bersaing agar dapat memikat hati konsumen. Pada pandangan islam, transaksi dalam usaha tidak sekedar perolehan keuntungan tetapi juga diikuti dengan keberkahan didalamnya.

Salah satu aktivitas jual beli yang sedang *trend* di masyarakat adalah jual beli tanaman hias. Salah satu tanaman hias yang sedang menjadi primadona adalah tanaman aglonema. Aglaonema termasuk tanaman hias daun, yaitu tanaman hias dengan daya tarik utama terletak pada keindahan daun-daunnya. Bentuk daun Aglaonema sederhana, tidak berlenggok-lenggok, atau menjari. Justru yang membuatnya tampil unik dan menarik adalah warna dan motifnya yang dekoratif.<sup>5</sup> Tidak hanya sebagai pemanis dan hiasan di rumah, tanaman ini juga memiliki nilai ekonomis. Karena nilai ekonomis

---

<sup>5</sup>Bernard T. Wahyu, *Media Tanam Untuk Tanaman Hias* (Jakarta: PT. Agromedia, 2007), 5.

inilah yang kemudian mendorong petani untuk menjadikan tanaman hias sebagai sumber pendapatan.

Desa Pujokerto merupakan desa yang warganya mayoritas berprofesi sebagai petani. Tidak hanya sebagai petani, masyarakat desa ini juga menjalankan bisnis yang bisa meningkatkan perekonomian mereka melalui jual beli tanaman hias. Sehingga sangat mudah menemukan berbagai tempat penjualan *Aglaonema* mulai dari skala kecil sampai skala besar, baik itu *online* maupun *offline*.

Seiring dengan banyaknya penjual *aglonema* di desa Pujokerto maka akan menimbulkan adanya persaingan. Dengan demikian para pedagang *aglaonema* berusaha mempertahankan dan mengembangkan usahanya agar mereka mampu bersaing dengan pedagang lainnya. Beragam strategi yang digunakan oleh penjual untuk bisa menarik minat konsumen mulai dari penyediaan produk terbaik, pemberian harga yang sesuai sampai dengan pelayanan yang diberikan.

Berikut ini akan peneliti uraikan strategi persaingan jual beli yang dilakukan oleh penjual tanaman hias di desa Pujokerto. Hasil wawancara dengan Ibu Nurul selaku penjual, beliau menjelaskan bahwa strategi persaingan yang beliau gunakan untuk menarik minat beli konsumen adalah melalui pemberian harga yang lebih murah hal ini karena tanaman hias yang ia jual merupakan tanaman impor yang memiliki harga lebih murah dibandingkan dengan harga pasar. Selain itu, Ibu Nurul juga memberikan

pelayanan yang terbaik sehingga konsumen akan merasa tertarik dan kembali membeli aglonema yang ia jual.<sup>6</sup>

Selanjutnya penjelasan yang diberikan oleh Bapak Sukadi yang juga menjadi penjual tanaman Aglonema. Strategi yang beliau gunakan adalah dengan memberikan harga yang sesuai dengan standar pasar dimana produk yang dia tawarkan merupakan lokal dengan kualitas yang cukup baik sehingga hal itu sudah cukup menjadi strategi yang digunakan untuk bersaing. Selain harga dan produk tentunya yang tidak kalah penting adalah terkait dengan pelayanan yang diberikan kepada konsumen atau pembeli. Dengan ramah beliau melayani pembeli yang akan membeli produknya.<sup>7</sup>

Terakhir yakni wawancara dengan Bapak Suratno. Strategi yang digunakan untuk menarik minat beli adalah melalui pemberian harga yang sesuai dengan harga pasar, pemberian bonus ketika membeli dengan jumlah yang banyak serta pemberian pelayanan yang maksimal kepada pembeli.<sup>8</sup>

Merujuk pada hasil wawancara dengan penjual tanaman hias yang ada di Desa Pujokerto, persaingan yang terjadi diantara mereka merupakan aktivitas kompetisi antara pelaku bisnis untuk menarik pembeli serta memperoleh keuntungan dengan upaya menawarkan produk kepada pembeli melalui strategi yang mereka miliki.

Berdasarkan permasalahan tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terkait dengan “Persaingan Jual Beli Tanaman Hias

---

<sup>6</sup>Wawancara dengan Ibu Nurul (penjual) aglaonema di Desa Pujokerto, 26 Agustus 2021

<sup>7</sup>Wawancara dengan bapak Sukadi (penjual) aglaonema di Desa Pujokerto, 26 Agustus 2021

<sup>8</sup>Wawancara dengan bapak Suratno (penjual) aglaonema di Desa Pujokerto, 26 Agustus 2021

Aglaonema Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah)”

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Merujuk pada latar belakang masalah diatas, sehingga dirumuskan pertanyaan penelitiannya adalah “Bagaimana persaingan jual beli Hias Aglaonema menurut Perspektif Ekonomi Islam Di Desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah?”

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan permasalahan diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui persaingan yang terjadi dalam jual beli tanaman hias di Desa Pujokerto sesuai atau tidak dengan ekonomi islam.

### **2. Manfaat Penelitian**

#### **a. Manfaat Teoretis**

Hasil penelitian ini di harapkan untuk memberikan literatur baru bagi akademisi yang ingin meneliti atau mengetahui tentang persaingan usaha jual beli tanaman hias di desa Pujokerto.

#### **b. Manfaat Praktis**

Hasil penelitian ini di harapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran untuk pengembangan pengetahuan masyarakat yang memiliki usaha jual beli tanaman hias khususnya aglaonema agar dapat

bersaing dengan baik dan sesuai dengan ajaran Islam, terutama penjual di desa pujokerto.

#### **D. Penelitian Relevan**

1. Skripsi karya N Triana, dengan judul: “Persaingan Dan Strategi Pemasaran Usaha Tanaman Hias di Kecamatan Marpoyan Damai Pekan Baru Menurut Prespektif Ekonomi Islam”.<sup>9</sup> Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa persaingan yang sangat ketat menuntut para pengusaha untuk lebih jeli didalam memasarkan usahanya. Jika mereka tidak mampu untuk bersaing maka tidak menutup kemungkinan usaha yang di jalankan akan terhenti karena kalah saing. Namun meskipun persaingannya sangat ketat, para pedagang tanaman hias di kecamatan marpoyan damai pekan baru tidak ada yang melakukan perbuatan curang dalam melakukan penjualan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan peneliti lakukan yaitu sama-sama membahas tentang persaingan jual-beli tanaman hias.

Dan perbedaan dari penelitian ini adalah penelitian ini lebih terfokus tentang bagaimana setrategi di dalam memasarkan tanaman hias, sedangkan di penelitian yang akan peneliti lakukan adalah lebih terfokus ke persaingan dalam melakukan jual-beli ditinjau dari ekonomi Islam.

---

<sup>9</sup>N.Triana. “*Persaingan Dan Strategi Pemasaran Usaha Tanaman Hias Di Kecamatan Marpoyan Damai Pekan Baru Menurut Prespektif Ekonomi Islam*”. (Skripsi: Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2010)

2. Skripsi karya Marlina dengan judul “Strategi Pemasaran Tanaman Hias Pada Citra Bunga Garden di Jalan Imam Bonjol Desa Seneubok Kecamatan Johan Pahlawan Kabupaten Aceh Barat”.<sup>10</sup> Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa dengan menyediakannya tanaman tanaman hias jenis baru akan menambah nilai jual yang signifikan terutama untuk bunga-bunga yang bervariasi dan unik.

Persamaan penelitian relevan tersebut dengan penelitian yang akan di lakukan oleh peneliti adalah bagaimana sistem penjualan yang dilakukan oleh petani.

Dan perbedaan Penelitian relevan tersebut lebih berfokus ke strategi dan analisis SWOT dalam penjualan, sedangkan penelitian yang akan peneliti lakukan lebih fokus ke persaingan dan praktek dalam jual-beli.

3. Skripsi karya Putri Wita Stefhani dengan judul “Persaingan Usaha dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagan Sayur Keliling dan Warung Sayur di Desa Banjarrejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur)”.<sup>11</sup> Hasil penelitian ini menunjukkan jika persaingan usaha yang ada di desa Banjarrejo belum sesuai dengan etika bisnis islam, sebab terbatas pada pemahaman yang dimiliki oleh pedagan terkait

---

<sup>10</sup>Marlina. “*Strategi Pemasaran Tanaman Hias Pada Bunga Garden Di Jalan Imam Bonjol Desa Seneubok Kecamatan Johan Pahlawan Kabupaten Aceh Barat*”. (Skripsi: Universitas Teuku Umar Aceh Barat, 2016).

<sup>11</sup> Putri Wita Stefhani, *Persaingan Usaha dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagan Sayur Keliling dan Warung Sayur di Desa Banjarrejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur)*,” *Skripsi*, (Metro: IAIN METRO, 2019)

penjualan sehingga mereka hanya memikirkan keuntungan tanpa menerapkan ketentuan dalam hukum islam.

Persamaan penelitian relevan tersebut dengan penelitian yang akan di lakukan oleh peneliti adalah fokus utama penelitian yaitu tentang persaingan usaha.

Dan perbedaan Penelitian relevan tersebut terletak pada lokasi juga objek dari penelitian.



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Persaingan dalam Jual Beli**

##### **1. Pengertian Persaingan dalam Jual Beli**

Persaingan berasal dari kata “saing” yang bermakna berlomba atau mengatasi, dengan kata lain adalah upaya dalam memperlihatkan keunggulan dari individu maupun badan usaha, produksi, pertahanan dan lainnya. Persaingan diartikan sebagai aktivitas dari suatu organisasi atau pelaku usaha berkompetisi guna memperoleh tujuan yang diinginkan meliputi konsumen, pangsa pasar peringkat survey maupun potensi yang diperlukan.<sup>1</sup>

Persaingan lebih dikenal dengan perseteruan atau rivalitas dari para pelaku usaha yang secara mandiri berupaya menarik minat konsumen melalui penawaran harga yang baik dengan kualitas produk yang sama baiknya.<sup>2</sup> Berdasarkan pengertian sebelumnya sehingga bisa disimpulkan bahwa persaingan merupakan kondisi dimana pelaku usaha mengerahkan kemampuannya guna mencapai tujuan yang diinginkan dalam hal ini dapat menarik konsumen dalam membeli produk yang ditawarkan sehingga bisa mendapatkan posisi yang lebih baik tanpa adanya konflik ataupun benturan fisik. Selanjutnya yaitu jual beli yang menurut etimologi

---

<sup>1</sup>Ismi Darmastuti, et.all, *Etika Bisnis (Konsep, Teori, dan Implementasi)*, (Bandung: CV Media Sains Indonesia, 2022), 207

<sup>2</sup> Sri Umiatun, et.all, *Konsep Dasar Etika Bisnis*, (Batam: Cendekia Mulia Mandiri, 2022),

maknanya adalah pertukaran barang dengan barang atau lebih dikenal dengan barter. Istilah jual beli ini diterapkan dalam menyebut transaksi menjual dan membeli.<sup>3</sup> Inti dari pengertian jual beli ialah sebuah perjanjian atas pertukaran barang yang memiliki nilai antara kedua belah pihak dengan sukarela dimana terdapat pihak penjual juga pembeli melalui ketentuan yang ditetapkan.

Merujuk pada definisi persaingan dan jual beli sehingga ditarik kesimpulan jika persaingan jual beli adalah keadaan yang melibatkan pelaku usaha dalam hal ini yaitu penjual untuk meningkatkan strategi yang dimiliki sehingga mampu menarik minat beli konsumen terhadap produk yang ditawarkan tanpa adanya persaingan fisik.

## **2. Landasan Hukum Persaingan Jual Beli**

Persaingan ditentukan oleh kebijakan persaingan (*competition policy*). Undang-undang persaingan usaha di berbagai negara umumnya berfokus pada kepentingan umum dan kesejahteraan rakyat (*consumer welfare*). Kebutuhan akan adanya suatu kebijakan dan undang-undang persaingan usaha menjadi faktor menentukan jalannya proses persaingan. Hukum persaingan kerap menyatakan bahwa proses persaingan adalah fokus penting dibandingkan dengan perlindungan terhadap pelaku usahanya.<sup>4</sup>

Guna memahami makna suatu aturan perundang-undangan, perlu disimak terlebih dahulu apa tujuan dibuatnya suatu aturan. Asas dan tujuan

---

<sup>3</sup> Imam Mustofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer* (JAKARTA: Rajawali Pers, 2016), 21.

<sup>4</sup> Andi Fahmi Lubis et al., *Hukum Persaingan Usaha* (Jakarta: Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) 2017), 34

akan memberi refleksi bagi bentuk pengaturan dan norma-norma yang dikandung dalam aturan tersebut. Selanjutnya pemahaman terhadap norma-norma aturan hukum tersebut akan memberi arahan dan mempengaruhi pelaksanaan dan cara-cara penegakan hukum yang akan dilakukan.<sup>5</sup>

Adapun tujuan dari UU No. 5 Tahun 1999 sebagaimana diatur pada Pasal 3 adalah untuk:

- a. Menjaga kepentingan umum dan meningkatkan efisiensi ekonomi nasional sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat;
- b. Mewujudkan iklim usaha yang kondusif melalui pengaturan persaingan usaha yang sama bagi pelaku usaha besar, pelaku usaha menengah dan pelaku usaha kecil;
- c. Mencegah praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat yang ditimbulkan oleh pelaku usaha; dan
- d. Terciptanya efektivitas dan efisiensi dalam kegiatan usaha.<sup>6</sup>

Relevansi pertimbangan efisiensi bagi kebijakan persaingan adalah bahwa penggunaan sumber daya yang tidak efisien, dengan kata lain, akan mengakibatkan harga tinggi, output rendah, kurangnya inovasi dan pemborosan penggunaan sumber daya. Bila perusahaan bersaing satu sama lain untuk mengidentifikasi kebutuhan konsumen, memproduksi apa yang dibutuhkan konsumen pada harga yang paling rendah yang dapat dihasilkannya dan terus menerus berusaha meningkatkan dan melakukan inovasi untuk meningkatkan penjualan, sumber daya digunakan secara

---

<sup>5</sup> *Ibid.*

<sup>6</sup> Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 BAB III Asas dan Tujuan Pasal 3 Tentang Larangan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat Dengan Rahmat Tuhan Yang Maha Esa, 5

lebih produktif dan konsumen mendapatkan apa yang dibutuhkannya.

Adapun dalam Undang-Undang No. 5 Pasal 4 yang berbunyi:

- a. Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain untuk secara bersama-sama melakukan penguasaan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.
- b. Pelaku usaha patut diduga atau dianggap secara bersama-sama melakukan penguasaan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa, sebagaimana dimaksud ayat (1), apabila 2 (dua) atau 3 (tiga) pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 75% (tujuh puluh lima persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.<sup>7</sup>

#### Pasal 6

- a. Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian yang mengakibatkan pembeli yang satu harus membayar dengan harga yang berbeda dari harga yang harus dibayar oleh pembeli lain untuk barang dan atau jasa yang sama.<sup>8</sup>

#### Pasal 7

- a. Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga di bawah harga pasar, yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.<sup>9</sup>

#### Pasal 10

- a. Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian, dengan pelaku usaha pesaingnya, yang dapat menghalangi pelaku usaha lain untuk melakukan usaha yang sama, baik untuk tujuan pasar dalam negeri maupun pasar luar negeri.<sup>10</sup>

Menurut R. Shyam Khemani, praktik monopoli pada perdagangan biasanya dilarang bukan dikarenakan menetapkan harga yang terlalu rendah terhadap produk yang dijualnya sekarang, yang berimbas di masa

---

<sup>7</sup> *Ibid.*

<sup>8</sup> *Ibid.*, 6

<sup>9</sup> *Ibid.*

<sup>10</sup> *Ibid.*

yang akan datang, pelaku usaha akan berusaha untuk mengurangi produksinya dan menaikkan harga. Lebih lanjut beliau mengatakan bahwa hal ini bisa terjadi apabila pelaku usaha yang lain lemah, dan terdapat halangan untuk masuk ke pasar baik bagi perusahaan baru maupun bagi perusahaan yang dikalahkan.<sup>11</sup>

Pasal 7 UU No. 5 Tahun 1999 melarang pelaku usaha untuk membuat perjanjian dengan pelaku usaha lainnya untuk menetapkan harga di bawah harga pasar praktik monopoli yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat. Oleh karena ketentuan yang mengatur mengenai predatory pricing dirumuskan secara *rule of reason*, maka sesungguhnya dapat dikatakan sebenarnya pelaku usaha tidak dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga di bawah harga pasar, asalkan tidak mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat atau pelaku usaha tersebut mempunyai alasan-alasan yang dapat diterima.<sup>12</sup>

### **3. Macam-Macam Persaingan**

#### **a. Persaingan Sehat**

Persaingan sehat adalah persaingan yang terjadi antara pelaku usaha atau perusahaan yang dipercaya tidak akan menuruti atau menerapkan tindakan yang tidak baik serta cenderung memperhatikan etika dalam menjalankan usahanya.

---

<sup>11</sup> Andi Fahmi Lubis et al., *Hukum Persaingan.*, 101

<sup>12</sup> *Ibid.*

#### b. Persaingan Tidak Sehat

Pada jenis persaingan ini memunculkan perebutan pasar dari beberapa pihak yang berusaha menghalalkan beragam cara guna menjatuhkan pesaingnya, sehingga salah satu dari mereka kalah dan satunya menawarkan produk dibawah harga pasar.<sup>13</sup>

### B. Tanaman Hias Aglaonema

Tanaman hias adalah tanaman yang mempunyai nilai keindahan sehingga menjadikan tanaman ini sebagai objek untuk mempercantik rumah mereka. Fungsi dari tanaman hias ini adalah untuk memberikan keindahan dan menjadi daya tarik secara visual. Tanaman hias ini sering disebut dengan *ornamental plant* karena bentuk dan warnanya yang indah.

Selain sebagai penghias tanaman juga sebagai pemberi oksigen (O<sub>2</sub>) yang sangat di perlukan oleh tubuh dan menyerap karbon monoksida (CO<sub>2</sub>) yang tidak di perlukan oleh makhluk hidup. Dengan banyaknya tanaman hias maka lingkungan akan terasa indah di pandang dan udara juga menjadi begitu sejuk.<sup>14</sup>

Salah satu tanaman hias yang cukup *booming* di Indonesia adalah aglonema. Tanaman hias jenis aglonema, nama aglonema ini sendiri berasal dari bahasa Yunani yaitu Aglos yang berarti sinar dan Nema yang berarti benang, fakta nama ini diambil dari jenis *aglonema costatum*, yang memiliki

---

<sup>13</sup> Tanto Gatot Sumarsono dan Supardi, *Kewirausahaan Teori dan Praktik*, (Malang: MNC Publishing, 2019), 474

<sup>14</sup> Titiek Widya. *Teknologi Budidaya Tanaman Hias Agribisnis* (Yogyakarta 2018), 2.

tulang daun berwarna putih cerah membelah kehijauan daun di permukaan daun, sehingga terlihat mirip dengan benang yang bersinar.<sup>15</sup>

Aglonema termasuk tanaman hias daun, yaitu tanaman hias dengan daya tarik utama terletak pada keindahan daun-daunnya. Bentuk daun Aglaonema sederhana, tidak berlembok-lembok, atau menjari. Justru yang membuatnya tampil unik dan menarik adalah warna dan motifnya yang dekoratif.<sup>16</sup>

## C. Ekonomi Islam

### 1. Ketentuan Ekpor Impor Menurut Islam

Agar hubungan perdagangan internasional dapat merealisasikan kemanfaatan sebesar mungkin bagi kaum muslimin dan menjauhkan mereka dari mudharat yang akan terjadi, maka hubungan tersebut harus memenuhi kaidah-kaidah sebagai berikut:<sup>17</sup>

- a. Kehalalan barang dan jasa di tempat perdagangan. Barang dan jasa di tempat terjadinya transaksi di antara negara Islam dan dunia luar harus mubah menurut syariat, karena tidak diperbolehkan membawa masuk barang atau jasa yang diharamkan secara syar‘i. Sesungguhnya, pembatasan perdagangan luar negeri dan tidak diperbolehkannya mengimpor barang-barang yang dilarang menurut syariat adalah yang

---

<sup>15</sup> Subono dan Andoko, *Meningkatkan Kualitas Aglaonema*, cet. Ke-IV(Depok: Agromedia Pustaka, 2005), 3.

<sup>16</sup> Bernard T. Wahyu, *Media Tanam Untuk Tanaman Hias* (Jakarta: PT. Agromedia, 2007), 5.

<sup>17</sup> Jaribah bin Ahmad al-Haritsi, *Fikih Ekonomi Umar bin Al-Khathab*, (Jakarta: Khalifa,2006), 547-569.

memberikan kesesuaian antara produksi dan konsumsi. Pada sisi lain, pembatasan perdagangan luar negeri akan berdampak pada penjagaan akidah dan akhlak umat, serta perlindungan moral kepada kaum pria dan wanitanya. Lain halnya dengan apa yang disaksikan pada saat ini di mana mayoritas pasar di negara-negara Islam dipenuhi dengan barang-barang yang tidak sesuai dengan akhlak kaum muslimin, yang menjadikan mereka sebagai tawanan pola konsumtif non-muslim.

- b. Hubungan perdagangan internasional dapat merealisasikan kemaslahatan bagi kaum muslimin. Dbolehkannya pertukaran dagang dengan non-muslim tidak berarti membuka kesempatan dilakukannya hubungan ekonomi tanpa memastikan adanya kemaslahatan yang kuat bagi kaum muslimin. Kemaslahatan ini terkadang memberikan kesempatan ekspor produksi yang melimpah dari negara Islam atau mengimpor hal-hal yang sangat dibutuhkan kaum muslimin, terkadang pula untuk kesempatan mendakwahkan Islam, dan lain-lain.
- c. Wilayah Islam dijadikan sebagai prioritas. Pada dasarnya, kaum muslimin adalah satu umat yang memiliki wilayah yang satu. Sesungguhnya, keterceraiberaian kaum muslimin kepada beberapa negara dan beberapa kelompok sama sekali tidak menghilangkan kewajiban tolong-menolong dan keterpaduan di antara kaum muslimin, bahkan mengharuskannya. Syariat Islam menyambut dengan berbagai kaidah yang menetapkan dan mengatur hubungan antar negara Islam. Kaidah yang pertama tercermin dalam kewajiban memberikan prioritas



kepada kaum muslimin dalam hubungan perdagangan internasional. Di antara manfaat terpenting dari pemberian terbaik kepada daerah-daerah Islam dalam hubungan dagang adalah merealisasikan kemandirian ekonomi bagi kaum muslimin dan megikis sikap pengekoran ekonomi Islam terhadap ekonomi non-Islam serta dampaknya dalam arah kumulasi hubungan dagang.

- d. Adanya pengaturan masuk dan menetapnya non-muslim di bumi Islam. Hal ini dilakukan guna menjaga bahasa dan akhlak kaum muslimin, serta menjaga keamanan dan stabilitas masyarakat.
- e. Adanya perjanjian perdagangan. Melakukan akad kesepakatan dagang antar negara merupakan hal yang tidak dapat dihindari untuk memotivasi dan pengaturan hubungan dagang agar dapat merealisasikan kemaslahatan pihak-pihak yang melakukan kesepakatan. Perjanjian dagang yang dilakukan pemerintah Islam dengan non-muslim hendaknya memenuhi dasar-dasar sebagai berikut.
  - 1) Harus terdapat kemaslahatan yang kuat bagi kaum muslimin, dan poin-poinnya tidak boleh mencakup hal yang diharamkan menurut syariah, seperti akad riba, misalnya, atau ekspor dan impor hal-hal yang haram, atau berdampak mudharat terhadap kaum muslimin, dalam hal akidah, akhlak, dan lain-lain.
  - 2) Harus memperhatikan keamanan kaum muslimin.
  - 3) Menepati poin-poin perjanjian ekonomi yang dilakukan oleh kaum muslimin dengan selain mereka merupakan salah satu kewajiban

dalam syariah. Hal ini akan membantu kaum muslimin dalam melakukan hubungan ekonomi dengan umat lain ketika kemaslahatan menuntut hal tersebut.

- f. Negara Islam hendaknya memiliki otoritas dalam pengaturan dan pengawasan hubungan ekonomi luar negeri. Abu Yusuf berpendapat bahwa hendaknya seorang kepala negara memiliki tempat pengawasan di jalan-jalan yang tembus ke negara non-muslim, sehingga para pedagang yang melintasinya dapat diawasi. Barangsiapa yang membawa senjata, maka dapat dirampas darinya, dan mereka harus mengembalikan para hamba sahaya yang bersamanya.
- g. Urusan kegiatan ekonomi harus dipimpin seorang muslim jika terdapat non-muslim yang andil di dalamnya. Hal ini menunjukkan diperbolehkannya persekutuan antara seorang muslim dan non-muslim dalam kegiatan ekonomi serta keharusan bersihnya muamalah tersebut dari setiap hal yang menyalahi syariah. Selain itu, kaidah ini juga menunjukkan larangan dominasi orang-orang kafir terhadap umat Islam dalam kegiatan dan manajemennya, dan menjadikan seorang muslim hanya sebatas mengekor yang tidak maju dan tidak mundur, bahkan seringkali tidak mengetahui segala sesuatu. Contoh dalam memahami kaidah tersebut, bahwa Islam tidak melarang menggunakan perserikatan milik non-muslim untuk mengeksplorasi minyak bumi dari negeri Islam. Akan tetapi, Islam melarang sebagian bentuk kesepakatan dengan perserikatan tersebut jika merugikan kaum

muslimin, dan melarang memberikan perserikatan non-muslim tersebut otoritas dalam pengaturan eksplorasi kekayaan yang penting dari sebuah negeri Islam.

## **2. Pendapatan Ekpor Impor Menurut Ekonomi Islam**

Pada dasarnya, praktik ekonomi Islam sudah mulai dilakukan semenjak masa kenabian Rasulullah Muhammad SAW.<sup>28</sup> Negara Islam yang pertama didirikan di dunia adalah negara yang dibangun Rasulullah SAW di Madinah. Negara ini dibangun berdasarkan semangat Islam yang tercermin dari Alquran dan kepemimpinan Rasulullah SAW. Rasulullah SAW juga merupakan kepala negara pertama yang memperkenalkan konsep baru di bidang keuangan negara di abad ketujuh, yaitu semua hasil penghimpunan kekayaan negara harus dikumpulkan terlebih dahulu dan kemudian dikeluarkan sesuai dengan kebutuhan negara. Tempat pusat pengumpulan dana itu disebut dengan bait al-mal yang pada masa Nabi Muhammad SAW terletak di Masjid Nabawi. Pemasukan negara yang sangat sedikit disimpan di lembaga ini dalam jangka waktu yang singkat untuk selanjutnya didistribusikan kepada masyarakat.<sup>18</sup>

Pada masa pemerintahan Rasulullah SAW, sumber pemasukan negara berasal dari:<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> Euis Amalia, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam dari Masa Klasik Hingga Kontemporer*, (Jakarta: Granada Press, 2007), 16.

<sup>19</sup> Adiwarmanto A. Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. (Jakarta: RajaGrafindo Persada.,2004), h. 38

a. *Ghanimah*

Pada tahun kedua Hijriyah, dalam surat Al Anfal ayat 41 Allah SWT menentukan tata cara pembagian harta *ghanimah* dengan formulasi sebagai berikut:

- 1) Seperlima bagian untuk Allah dan Rasul-Nya. Dialokasikan bagi kesejahteraan umum dan untuk para kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan para musafir.
- 2) Empat perlima bagian lainnya dibagikan kepada para anggota pasukan yang terlibat dalam peperangan.

b. Zakat

Pada tahun kedua Hijriyah, Allah SWT mewajibkan kaum muslimin menunaikan zakat fitrah pada setiap bulan Ramadhan. Kewajiban zakat mal diperintahkan pada tahun ke-9 H. Pemerintah pusat berhak menerima keuntungan hanya bila terjadi surplus yang tidak dapat didistribusikan lagi kepada orang-orang yang berhak, dan ditambah kekayaan yang dikumpulkan di Madinah. Di masa Rasulullah SAW, zakat dikenakan pada hal-hal berikut:

- 1) Benda logam yang terbuat dari emas dan perak
- 2) Binatang ternak unta, sapi, domba, kambing
- 3) Berbagai jenis barang dagang termasuk budak dan hewan
- 4) Hasil pertanian termasuk buah-buahan
- 5) Luqta, harta benda yang ditinggalkan musuh

6) Barang temuan.

c. *Fay'*

*Fay'* adalah harta kekayaan yang diambil dari musuh tanpa melakukan peperangan. Harta ini harus diserahkan kepada Baitul mal.

d. *Jizyah*

*Jizyah* adalah pajak yang dibayar oleh orang nonmuslim khususnya ahli kitab, untuk jaminan perlindungan jiwa, properti, ibadah, bebas dari nilai-nilai dan tidak wajib militer. Pada masa Rasulullah SAW, besarnya *jizyah* satu dinar per tahun untuk orang dewasa yang mampu membayarnya. Perempuan, anak-anak, orang tua dibebaskan dari kewajiban *jizyah*. Di antara ahli kitab yang harus membayar *jizyah* sejauh yang diketahui adalah Nashara Najran.

e. *Kharaj*

*Kharaj* atau pajak tanah dipungut dari non-muslim ketika Khaibar ditaklukkan. Tanahnya diambil alih oleh orang muslim dan pemilik lamanya harus menawarkan untuk mengolah tanah tersebut sebagai pengganti sewa tanah dan bersedia memberikan sebagian hasil produksi kepada negara. *Kharaj* dibayar oleh orang-orang non-muslim seperti halnya dengan kaum muslimin membayar *ushr* dari hasil pertanian. Pajak ini ditentukan berdasarkan tingkat produktivitas tanah, menyangkut karakteristik atau tingkat kesuburan tanah, jenis tanaman, dan jenis irigasi.

f. Uang tebusan untuk para tawanan perang (hanya pada kasus perang *Badr*).

g. Pinjaman-pinjaman untuk pembayaran uang pembebasan kaum muslimin.

h. *Khums*

*Khums* yaitu pajak proporsional sebesar 20%. Terdapat perbedaan pendapat di kalangan ulama Syiah dan Sunni mengenai objek khums ini. Kalangan ulama Syiah menyatakan bahwa obyek khums adalah semua pendapatan, sedangkan kalangan ulama Sunni menyatakan bahwa obyek khums hanyalah hasil rampasan perang. Namun, Imam Abu Ubaid, seorang ulama Sunni beranggapan bahwa obyek khums juga meliputi barang temuan dan barang tambang

i. *Amwal Fadhilah*

Yaitu pendapatan yang berasal dari harta benda kaum muslimin yang meninggal tanpa ahli waris.

j. *Wakaf*

Yaitu harta benda yang didedikasikan oleh seseorang kepada kaum muslimin untuk kepentingan agama Allah dan pendapatannya akan didepositokan di Baitul Mal.

k. Bentuk Sadaqah Lainnya Seperti Qurban dan Kafarat.

Kafarat adalah denda atas kesalahan yang dilakukan oleh seorang muslim pada saat melakukan kegiatan ibadah, seperti berburu pada

musim haji. Sedangkan pada masa Umar bin Khathab, pendapatan negara dapat diklasifikasi menjadi empat bagian, yaitu:

- 1) Pendapatan zakat dan usyur (pajak tanah). Khalifah Umar bin Khattab menetapkan kuda, karet, dan madu sebagai objek zakat karena pada masanya, ketiga hal tersebut lazim diperdagangkan, bahkan secara besar-besaran, sehingga mendatangkan keuntungan bagi para penjualnya.
- 2) Pendapatan khums dan sedekah.
- 3) Pendapatan *kharaj*, *fay'*, *jizyah*, *usyur* (pajak perdagangan), dan sewa tanah usyur dikenakan oleh Khalifah Umar bin Khattab kepada para pedagang yang memasuki wilayah kekuasaan Islam. Besarnya jumlah pajak ini bervariasi, 2,5% bagi pedagang muslim, 5% bagi kafir dzimmi, dan 10% bagi kafir harbi. Pajak ini hanya dibayar sekali dalam setahun sekalipun pedagang tersebut memasuki wilayah Islam lebih dari sekali dalam setahun.
- 4) Pendapatan lain-lain yang dialokasikan untuk membayar para pekerja, pemeliharaan anak-anak terlantar, dan dana sosial lainnya.

Sementara itu, Abu Yusuf mengklasifikasikan penerimaan Negara dalam tiga kategori utama, yaitu: (i) ganimah, (ii) shadaqah, (iii) harta *fay'* yang di dalamnya termasuk jizyah, usyur dan kharaj.<sup>20</sup> Tak berbeda dengan Abu Yusuf, Ibnu Taimiyah menyimpulkan sumber-

---

<sup>20</sup> Euis Amalia, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam dari Masa Klasik Hingga Kontemporer*, (Jakarta: Granada Press, 2007), 36-38.

sumber penerimaan keuangan negara sesuai syariah, dalam tiga ketentuan pokok, yaitu ghanimah, shadaqah, dan *fay'*. Dalam mengkalifikasikan seluruh sumber penerimaan ia mempertimbangkan asal-usul dari penerimaan yang dihimpun dari berbagai sumber dan kebutuhan anggaran pengeluarannya, termasuk seluruh sumber pendapatan diluar ghanimah dan zakat, dibawah nama *fay'*.

Ibnu Taimiyah membedakan antara ghanimah dan *fay'*, menurutnya seluruh penerimaan selain ghanimah dan zakat bisa masuk kategori *fay'*. Karena istilah *fay'* pertama kali digunakan untuk:

- 1) Jizyah yang dikenakan pada orang Yahudi dan Nasrani.
- 2) Upeti yang dibayar oleh musuh.
- 3) Hadiah yang dipersembahkan kepada kepala Negara.
- 4) Bea cukai atau pajak tol yang dikenakan pada pedagang dari negeri musuh.
- 5) Benda berupa uang.
- 6) Kharaj.
- 7) Harta benda tak bertuan.
- 8) Harta benda yang tak memiliki ahli waris.
- 9) Simpanan, atau utang atau barang rampasan yang pemilik sebenarnya tak diketahui lagi dan karena itu tak bisa dikembalikan.
- 10) Berbagai sumber pendapatan lain.



### **3. Kontribusi Ekspor Impor Terhadap Pendapatan Negara dalam Ekonomi Islam**

Perdagangan Internasional adalah perdagangan antar negara yang melintasi batas-batas suatu negara. Sebelum teori perdagangan internasional ditemukan di Barat, Islam telah menerapkan konsep-konsep perdagangan internasional. Adalah ulama besar yang bernama Abu Ubaid bin Salam bin Miskin bin Zaid al-Azdi telah menyoroti praktik perdagangan internasional ini, khususnya impor dan ekspor. Abu Ubaid merupakan orang pertama yang memotret kegiatan perekonomian di zaman Rasulullah SAW, khulafaur Rasyidin, para sahabat dan tabiin-tabiin.<sup>21</sup> Pemikiran Abu Ubaid tentang ini dapat dilihat dalam kitabnya, *Al Amwaal* yang ditulisnya hampir 1000 tahun sebelum Adam Smith (1723-1790) menelurkan teori keunggulan absolutnya. Pemikiran Abu Ubaid tentang ekspor impor ini dapat dibagi kepada tiga bagian, yaitu tidak adanya nol tarif dalam perdagangan internasional, cukai bahan makanan pokok lebih murah, dan ada batas tertentu untuk dikenakan cukai. negeri mereka. Dari Abdurrahman bin Maqil, ia berkata, "Saya pernah bertanya kepada Ziyad bin Hudair, Siapakah yang telah kalian pungut cukai barang impornya? Ia berkata, "Kami tidak pernah mengenakan cukai atas Muslim dan Mua-hid. Saya bertanya, Lantas, siapakah orang yang telah engkau kenakan cukai atasnya? Ia berkata, "Kami mengenakan cukai atas para

---

<sup>21</sup> Hendri Tanjung, —Abu Ubaid dan Perdagangan Internasionall, *Harian Republika* edisi 30 September 2010, 6

pedagang kafir harbi, sebagaimana mereka telah memungut barang impor kami apabila kami masuk dan mendatangi negeri mereka". Hal tersebut diperjelas lagi dengan surat-surat Rasulullah, dimana beliau mengirimkannya kepada penduduk penjurur negeri seperti Tsaqif, Bahrain, Dawmatul Jandal dan lainnya yang telah memeluk agama Islam. Isi surat tersebut adalah "Binatang ternak mereka tidak boleh diambil dan barang dagangan impor mereka tidak boleh dipungut cukai atasnya".<sup>22</sup>

#### **4. Tidak Adanya Nol Tarif**

Pengumpulan cukai merupakan kebiasaan pada zaman jahiliah dan telah dilakukan oleh para raja bangsa Arab dan non Arab tanpa pengecualian. Kebiasaan mereka adalah memungut cukai barang dagangan impor apabila masuk ke dalam negeri mereka. Dari Abdurrahman bin Maqil, ia berkata, "Saya pernah bertanya kepada Ziyad bin Hudair, Siapakah yang telah kalian pungut cukai barang impornya? Ia berkata, "Kami tidak pernah mengenakan cukai atas Muslim dan Mua-hid. Saya bertanya, Lantas, siapakah orang yang telah engkau kenakan cukai atasnya? Ia berkata, "Kami mengenakan cukai atas para pedagang kafir harbi, sebagaimana mereka telah memungut barang impor kami apabila kami masuk dan mendatangi negeri mereka". Hal tersebut diperjelas lagi dengan surat-surat Rasulullah, dimana beliau mengirimkannya kepada penduduk penjurur negeri seperti Tsaqif, Bahrain, Dawmatul Jandal dan lainnya yang telah memeluk agama Islam. Isi surat tersebut adalah

---

<sup>22</sup> *Ibid.*

"Binatang ternak mereka tidak boleh diambil dan barang dagangan impor mereka tidak boleh dipungut cukai atasnya".

Dari uraian diatas, Abu Ubaid mengambil kesimpulan bahwa cukai merupakan adat kebiasaan yang senantiasa diberlakukan pada zaman jahiliah. Kemudian Allah membatalkan sistem cukai tersebut dengan pengutusan Rasulullah dan agama Islam. Lalu, datanglah kewajiban membayar zakat sebanyak seperempat dari usyur (2.5%). Dari Ziyad bin Hudair, ia berkata, "Saya telah dilantik Umar menjadi petugas bea cukai. Lalu dia memerintahkanku supaya mengambil cukai barang impor dari para pedagang kafir harbi sebanyak usyur (10%), barang impor pedagang ahli dzimmah sebanyak setengah dari usyur (5%), dan barang impor pedagang kaum muslimin seperempat dari usyur (2.5%)". Yang menarik, cukai merupakan salah satu bentuk merugikan orang lain, yang sekarang ini didengungkan oleh penganut perdagangan bebas (*free trade*), bahwa tidak boleh ada tarif barrier pada suatu negara. Barang dagangan harus bebas masuk dan keluar dari suatu negara. Dengan kata lain, bea masuknya nol persen. Tetapi, dalam konsep Islam, tidak ada sama sekali yang bebas, meskipun barang impor itu adalah barang kaum muslimin. Untuk barang impor kaum muslimin dikenakan zakat yang besarnya 2.5%. Sedangkan non muslim, dikenakan cukai 5% untuk ahli dzimmah (kafir yang sudah melakukan perdamaian dengan Islam) dan 10% untuk kafir harbi (Yahudi dan nasrani). Jadi, tidak ada praktiknya sejak dari dahulu, bahwa barang suatu negara bebas masuk ke negara lain begitu saja.

## 5. Ada Batas untuk Cukai

Yang menarik, tidak semua barang dagangan dipungut cukainya. Ada batas- batas tertentu dimana kalau kurang dari batas tersebut, maka cukai tidak akan dipungut. Dari Ruzaiq bin Hayyan ad-Damisyqi (dia adalah petugas cukai di perbatasan Mesir pada saat itu) bahwa Umar bin Abdul Aziz telah menulis surat kepadanya, yang isinya adalah, "Barang siapa yang melewa-timu dari kalangan ahli zimmah, maka pu-ngutlah barang dagangan impor mereka. Yaitu, pada setiap dua puluh dinar mesti dikenakan cukai sebanyak satu dinar. Apabila kadarnya kurang dari jumlah tersebut, maka hitunglah dengan kadar kekurangannya, sehingga ia mencapai sepuluh dinar. Apabila barang dagangannya kurang dari sepertiga dinar, maka janganlah engkau memungut apapun darinya. Kemudian buatlah surat pembayaran cukai kepada mereka bahwa pengumpulan cukai akan tetap diberlakukan sehingga sampai satu tahun". Jumlah sepuluh dinar adalah sama dengan jumlah seratus dirharn di dalam ketentuan pembayaran zakat. Seorang ulama Iraq, Sufyan telah menggugurkan kewajiban membayar cukai apabila barang impor ahli dzimmah tidak mencapai seratus dirharn. Menurut Abu Ubaid, seratus dirharn inilah ketentuan kadar terendah pengumpulan cukai atas harta impor ahli dzimmah dan kafir harbi.

keuntungan perdagangan antar negara. Melalui perdagangan luar negeri, menurut Ibn Khaldun, kepuasan masyarakat, laba pedagang, dan kekayaan negara semuanya akan meningkat. Pertimbangan untuk

mengadakan foreign trade adalah: (1) lebih murah dibanding memproduksi secara internal, (2) mutu yang lebih baik, atau (3) *a totally new product*. Ibn Khaldun dalam analisa dan pengamatan perdagangan luar negerinya pengenalan layak mendapat penghargaan dalam bidang ekonomi internasional.<sup>23</sup>

Menurut Ibnu Khaldun, kekayaan suatu negara tidak ditentukan oleh banyaknya uang di negara tersebut, tetapi kekayaan suatu negara ditentukan oleh tingkat produksi domestik dan neraca pembayaran yang positif dari negaratersebut.<sup>24</sup>

Berikut merupakan konsep ekonomi menurut Ibnu Khaldun sebagai indikator dari kekayaan suatu negara.<sup>25</sup>

a. Tingkat Produk Domestik Bruto

Bila suatu negara mencetak uang dengan sebanyak-banyaknya, itu bukan merupakan refleksi dari pesatnya pertumbuhan sektor produksi (baik barang maupun jasa). Maka uang yang melimpah itu tidak ada artinya, jika jumlah uang lebih banyak dibanding jumlah ketersediaan barang dan jasa.

---

<sup>23</sup> [http://ekisonline.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=191:pemikiran-ekonomi-ibnu-khaldun&catid=36:akuntansi](http://ekisonline.com/index.php?option=com_content&view=article&id=191:pemikiran-ekonomi-ibnu-khaldun&catid=36:akuntansi), artikel diakses pada 19 Maret 2023

<sup>24</sup> Euis Amalia, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam dari Masa Klasik Hingga Kontemporer*, (Jakarta: Granada Press, 2007), 197.

<sup>25</sup> <http://ponpes-nu.blogspot.com/2011/04/pemikiran-ekonomi-ibnu-khaldun.html>, diakses pada 12 Juni 2011.

b. Neraca Pembayaran Positif

Ibnu Khaldun menegaskan bahwa neraca pembayaran yang positif akan meningkatkan kekayaan negara tersebut. Neraca pembayaran yang positif menggambarkan dua hal:

1) Tingkat Produksi yang Tinggi

Jika tingkat produksi suatu negara tinggi dan melebihi dari jumlah permintaan domestik negara tersebut, atau *supply* lebih besar dibanding *demand*. Maka memungkinkan negara tersebut melakukan kegiatan ekspor.

2) Tingkat Efisiensi yang Tinggi

Bila tingkat efisiensi suatu negara lebih tinggi dibanding negara lain, maka dengan tingkat efisiensi yang lebih tinggi maka komoditi suatu negara mampu masuk ke negara lain dengan harga yang lebih kompetitif.

Teori Ibnu Khaldun tentang pembagian kerja (*division of labor*) merupakan embrio dari teori perdagangan internasional yang berkembang pesat pada era merkantilisme di abad ke-17. Hal itu disadari analisisnya tentang pertukaran atau perdagangan diantara negara-negara miskin dan negara kaya yang menimbulkan kecenderungan suatu negara untuk mengimpor ataupun menekspor dari negara lain. Bagi penganut paham merkantilisme, sumber kekayaan negara adalah dari perdagangan luar

negeri, dan uang sebagai hasil surplus perdagangan adalah sumber kekuasaan.<sup>26</sup>

Ibnu Khaldun mengatakan bahwa melalui perdagangan luar negeri, kepuasan masyarakat, keuntungan pedagang dan kekayaan negara semuanya meningkat. Dan barang-barang dagangan menjadi lebih bernilai ketika para pedagang membawanya dari suatu negara ke negara lain. Perdagangan luar negeri ini dapat menyumbang secara positif kepada tingkat pendapatan negara, tingkat pertumbuhan serta tingkat kemakmuran. Jika barang-barang luar negeri memiliki kualitas yang lebih baik dari dalam negeri, ini akan memicu impor. Pada saat yang sama produsen dalam negeri harus berhadapan dengan produk berkualitas tinggi dan kompetitif sehingga mereka harus berusaha untuk meningkatkan produksi mereka.<sup>27</sup>

## **6. Persaingan Jual Beli dalam Islam**

Persaingan jual beli yang dibolehkan dalam islam ialah jual beli yang sehat, maslahat juga sesuai dengan ketentuan persaingan. Sebaliknya persaingan yang tidak sehat menurut islam ialah persasingan yang melanggar ketetapan syariat islam. Variabel yang dibutuhkan dalam persaingan menurut islam antara lain:

---

<sup>26</sup> *Ibid.*

<sup>27</sup> *Ibid.*

a. Pihak yang Bersaing

Manusia ialah pusat pengelola persaingan usaha. Mereka menjalankan usahanya selaras dengan pemikirannya termasuk dalam hal bersaing. Bagi seorang muslim, bisnis yang dijalankan ialah untuk mencari rejeki yang halal dan meningkatkan kepemilikan hartanya yang sudah ditetapkan.

b. Cara Bersaing

Persaingan sebagai bagian dari muamalah, dimana dalam islam kaegiatan yang bertentangan dengan aturan muamalah maka harus dihindari. Sebagaimana Rasulullah memberikan contoh bersaing yang baik tanpa menghancurkan pesaingnya. Beliau mempertahankan usahanya dengan memberikan pelayanan terbaik serta memberikan penjelasan terkait spesifikasi barang yang dijual dengan jujur walaupun ada kerusakan pada barang yang diperjualbelikan.

c. Produk yang Dipersaingkan

Selain kedua hal yang sudah disebutkan sebelumnya, variabel persaingan yang tidak kalah penting ialah produk yang akan dijual. Produk yang akan ditawarkan harus memiliki keunggulan baik dalam hal corak atau jenis ataupun harganya.

Selain ketiga variabel yang sudah disebutkan diatas, terdapat syarat sehat dalam persaingan menurut islam antara lain:



a. Tidak Ada Unsur Penipuan dan Penyesatan

Islam memberikan larangan yang tegas atas semua bentuk penipuan dalam transaksi termasuk persaingan jual beli.<sup>28</sup> Larangan ini secara tegas dijelaskan dalam Al-Qur'an Surat Al-An'am ayat 152 berikut ini:

وَلَا تَطْرُدِ الَّذِينَ يَدْعُونَ رَبَّهُمْ بِالْغَدْوَةِ وَالْعَشِيِّ يُرِيدُونَ وَجْهَهُ مَا عَلَيْكَ مِنْ حِسَابِهِمْ مِنْ شَيْءٍ وَمَا مِنْ حِسَابِكَ عَلَيْهِمْ مِنْ شَيْءٍ فَتَطْرُدَهُمْ فَتَكُونَ مِنَ الظَّالِمِينَ ﴿٥٢﴾

Artinya: “Dan janganlah kamu dekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih bermanfaat, hingga sampai ia dewasa. dan sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil. Kami tidak memikulkan beban kepada seseorang melainkan sekedar kesanggupannya. dan apabila kamu berkata, Maka hendaklah kamu Berlaku adil, Kendatipun ia adalah kerabat(mu), dan penuhilah janji Allah. yang demikian itu diperintahkan Allah kepadamu agar kamu ingat.” QS. Al-An'am ayat 152.<sup>29</sup>

b. Menguasai Usaha yang Digeluti dan Mewujudkan Produk yang Baik

Persaingan usaha yang dianjurkan dalam islam ialah persaingan yang didasari kemampuan dalam bidang usaha yang dijalankan serta mendapatkan hasil terbaik. Produk terbaik disini ialah memberikan kepuasan terhadap konsumen. Maknanya bahwa jual beli yang baik termasuk persaingan usaha dilarang merugikan konsumen. Karena

<sup>28</sup> Rumadi Ahmad, et.all, *Fikih Persaingan Usaha*, (Jakarta: Lakpesdam PBNU, 2019) 60

<sup>29</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: PT Sygma Examedia Arkanleema, 2009), 149

konsumen berhak mendapatkan produk terbaik dengan harga yang murah.

c. Tidak Merugikan Pihak Lain

Persaingan usaha yang tidak sehat kerap kali dijalankan untuk memperoleh keuntungan. Tidak jarang persaingan ini menyebabkan kerugian bagi pelaku. Misalnya pengusaha yang membanting harga barang yang dijual dengan harga yang lebih murah dibandingkan harga pasaran dengan tujuan merugikan pesaingnya.<sup>30</sup>

Berikut ini akan dijelaskan beberapa usaha yang dilarang dalam islam diantaranya:

a. Penipuan (*Al-ghisysyu*)

Salah satu bentuk penipuan dalam kegiatan muamalah ialah penipuan atas harga barang atau menutupi cacat pada barang yang dijual, penipuan timbangan dan sebagainya. Praktik ini tentunya berakibat pada kerugian pihak lain juga konsumen. Dengan demikian, ulama menerapkan hukum haram pada penipuan.

b. Penawaran Palsu (*Najsy*)

Praktik *najsy* diartikan sebagai suatu penawaran palsu yang diterapkan oleh sebagian orang yang bekerjasama dengan penjual untuk menaikkan harga produk yang dijual. Praktik ini dilakukan oleh penjual dengan menyuruh orang lain untuk melakukan penawaran

---

<sup>30</sup>*Ibid.*, 62

harga yang lebih tinggi sehingga pembeli lain bisa membeli dengan harga yang lebih tinggi pula.

c. Mencegat Penjual (*Talaqqi Rukban*)

Praktik ini dilakukan oleh para oknum dengan menghadang penjual yang membawa barang dagangannya untuk dibeli oleh oknum tersebut dengan harga yang lebih rendah, sementara penjual tersebut belum mengetahui harga sebenarnya. Dalam lingkup persaingan usaha, tentunya kegiatan ini bisa merusak harga pasar serta menyebabkan kerugian pada penjual dan pembeli apabila barang tersebut dijual kembali.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup>*Ibid.*, 65

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*), yaitu suatu prosedur pemecahan masalah yang diselidiki secara langsung berdasarkan fakta yang ada. Penelitian ini dilakukan dengan cara observasi dan wawancara di mana peneliti juga terlibat langsung untuk mendapat suatu informasi dengan menggunakan sampel yang telah ditentukan.<sup>1</sup> Berdasarkan permasalahan yang ditemui, peneliti ingin melakukan penelitian tentang persaingan jual beli tanaman hias aglaonema perspektif ekonomi islam studi kasus di Desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah merupakan sebuah persaingan jual beli dalam penjualan tanaman hias aglaonema antara produk impor dan lokal.

##### **2. Sifat Penelitian**

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif yaitu sebuah penelitian dilaksanakan melalui uraian dari suatu fenomena atau kejadian yang sedang terjadi berdasarkan susunan pertanyaan yang sudah disiapkan pada saat wawancara. Dalam pelaksanaannya, penelitian ini diawali dengan munculnya permasalahan, kemudian menentukan informasi yang

---

<sup>1</sup> Lexy J. Moeleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Edisi Revisi, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2007), 3

diperlukan, dilanjutkan dengan mengumpulkan data melalui wawancara, data yang sudah terkumpul selanjutnya diolah dan disimpulkan. Berdasarkan teori yang sudah dijelaskan, peneliti ingin mendeskripsikan persaingan jual beli yang dilakukan penjual tanaman hias aglaonema Desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah.

## **B. Sumber Data**

Pada dasarnya data merupakan suatu kumpulan fakta yang dicari untuk memecahkan suatu masalah. Data adalah hasil catatan informasi yang dilakukan peneliti baik itu berupa tulisan maupun rekaman, ataupun berupa fakta atau angka.<sup>2</sup> Pendapat lain juga mengatakan bahwa data meliputi semua hal yang dicatat dan ditemukan secara aktif baik itu wawancara, foto, video, dokumen.

Dalam penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti dalam persaingan jual beli tanaman hias di desa pujokerto, kali ini menggunakan dua sumber data, yaitu:

### **1. Sumber Data Primer**

Sumber data primer merupakan sumber data yang diperoleh berdasarkan pemberian kuisioner melalui wawancara secara langsung dari individu atau kelompok yang dijadikan informan dalam penelitian.<sup>3</sup> Kegiatan wawancara dengan informan dilakukan untuk memperoleh

---

<sup>2</sup> Deni Darmawan, *Metode Penelitian Kuantitatif*, cet. ke-3 (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2016), 13

<sup>3</sup>Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian* (Sleman: Literasi Media Publishing, 2015), 67.

informasi terkait dengan penelitian yang dilakukan. Secara rinci sumber data dalam penelitian ini adalah penjual dan juga konsumen yang didapatkan dengan menggunakan teknik *Snowball Sampling*.

*Snowball Sampling* (bola salju) merupakan teknik pengumpulan sumber data dimana sampel diperoleh melalui proses bergulir dari satu responden ke responden yang lainnya, atau dengan kata lain, dalam penentuan sampel, pertama-tama dipilih satu atau dua orang, tetapi karena dengan dua orang ini belum merasa lengkap terhadap data yang diberikan, maka peneliti mencari orang lain yang dipandang lebih tahu dan dapat melengkapi data yang diberikan oleh dua orang sebelumnya. Begitu seterusnya, sehingga jumlah sampel semakin banyak.<sup>4</sup>

## **2. Sumber Data Sekunder**

Sumber data sekunder adalah sumber data yang diperoleh dari buku, jurnal, catatan, laporan pemerintah dan lain-lain yang berkaitan dengan kegiatan penelitian yang dilakukan.<sup>5</sup> Adapun sumber data sekunder yang digunakan pada penelitian ini antara lain:

- a. Andi Fahmi Lubis et al., *Hukum Persaingan Usaha* (Jakarta: Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU), 2017
- b. Imam Mustofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer* (JAKARTA: Rajawali Pers, 2016.

---

<sup>4</sup> Sugiono, "*Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*", (Bandung: Alfabet, 2010),218.

<sup>5</sup>Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi.*, 68.

- c. Ismi Darmastuti, et.all, Etika Bisnis (Konsep, Teori, dan Implementasi), (Bandung: CV Media Sains Indonesia, 2022
- d. Sri Umiatun et.al., Konsep Dasar Etika Bisnis, (Batam: Cendekia Mulia Mandiri, 2022.

### C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah sebuah mekanisme yang diperlukan untuk memperoleh data yang diperlukan dalam sebuah penelitian, ini dikarenakan tujuan utama dari sebuah penelitian adalah untuk memperoleh data.<sup>6</sup> Berikut ini beberapa teknik yang digunakan oleh peneliti untuk memperoleh data penelitian:

#### 1. Wawancara

Wawancara merupakan suatu metode pengumpulan data yang diperoleh dari adanya interaksi antara pewawancara (*interview*) dengan informan (*interview*) yang dilakukan secara langsung. Peneliti merupakan pihak yang melakukan wawancara kepada responden sebagai sumber informasi penelitian untuk memperoleh data penelitian yang diinginkan.<sup>7</sup> Teknik wawancara dibagi menjadi 3 jenis yaitu wawancara terstruktur, semi terstruktur dan wawancara tidak terstruktur.

Wawancara terstruktur adalah teknik wawancara yang membatasi responden untuk memberikan jawaban karena peneliti sudah memberikan

---

<sup>6</sup>Hardani, et al., *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (Yogyakarta: Cv Pustaka Ilmu Group, 2020), 120-121.

<sup>7</sup>A. Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan Edisi Pertama* (Jakarta: Kencana,2014), 372.

ketentuan jawaban. Jenis wawancara terstruktur ini lebih banyak digunakan dalam penelitian survey.<sup>8</sup> Yang kedua yaitu wawancara semi terstruktur yaitu kegiatan wawancara dimana pertanyaan yang diberikan oleh peneliti sudah ditetapkan sebelumnya dan merupakan hasil dari pengembangan topik pembahasan.<sup>9</sup> Jenis wawancara yang terakhir yaitu wawancara tidak terstruktur. Wawancara tidak terstruktur merupakan kegiatan wawancara dimana pertanyaan yang diajukan tidak disusun sebelumnya oleh peneliti, peneliti hanya berpedoman pada garis besar permasalahan yang ingin ditanyakan.<sup>10</sup>

Adapun jenis wawancara digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semi terstruktur. Tujuan dari wawancara ini adalah supaya peneliti dapat menemukan jawaban dari setiap pertanyaan yang telah diajukan dengan lebih bebas. Adapun informan yang sudah diwawancara oleh peneliti yaitu:

**Tabel 3.1**  
**Daftar Informan Penelitian**

No.	Nama	Umur	Alamat	Keterangan
1.	Ibu Nurul	48 Thn	Pujokerto, Trimurjo	Pemilik Usaha
2.	Bapak Sukadi	67 Thn	Pujokerto, Trimurjo	Pemilik Usaha
3.	Bapak Suratno	52 Thn	Pujokerto, Trimurjo	Pemilik Usaha
4.	Ibu Ratih	55 Thn	Pujokerto, Trimurjo	Pemilik Usaha
5.	Ibu Nirah	43 Thn	Pujokerto, Trimurjo	Konsumen
6.	Bapak Suhaemi	57 Thn	Pujokerto, Trimurjo	Konsumen
7.	Bapak Suhar	53 Thn	Pujokerto, Trimurjo	Konsumen
8.	Saudara Dion	25 Thn	Pujokerto, Trimurjo	Konsumen

<sup>8</sup>Fandi Rosi Sarwo Edi, *Teori Wawancara Psikodiagnostik* (Yogyakarta: Leutika Prio, 2016), 20.

<sup>9</sup>*Ibid.*, 23

<sup>10</sup>*Ibid.*, 27



## 2. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data menggunakan dokumentasi yaitu suatu upaya menggali informasi tentang variabel penelitian baik berupa transkrip, catatan, surat kabar, buku, majalah, agenda, notulen rapat, dan sebagainya.<sup>11</sup> Teknik pengumpulan data ini digunakan untuk memperoleh informasi terkait profil usaha, informasi pembeli dan juga penjualan dari usaha tanaman hias aglaonema di Desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah.

### D. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah suatu proses mencari dan menyusun data secara terstruktur yang diperoleh dari kegiatan wawancara, observasi, catatan lapangan, serta dokumentasi melalui pengelompokan data ke dalam kategori, dilanjutkan dengan menguraikan data tersebut kedalam unit yang lebih mengerucut untuk selanjutnya dikombinasikan dan disusun kedalam struktur yang sudah ditentukan supaya lebih mudah dalam memilih informasi yang penting untuk dibuat kesimpulan agar mudah dipahami oleh peneliti maupun orang lain.<sup>12</sup> Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif dengan menggunakan metode berfikir induktif metode

---

<sup>11</sup>Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi.*, 78.

<sup>12</sup>Mardawani, *Praktis Penelitian Kualitatif Teori Dasar Dan Analisis Data Dalam Perspektif Kualitatif* (Sleman: Deepublish, 2020),63.

berfikir induktif merupakan metode berfikir yang bersumber pada hal yang spesifik atau khusus ke hal yang bersifat umum.<sup>13</sup>

Tahapan analisis data dalam penelitian ini sesuai dengan yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman yang meliputi tahapan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini berupa hasil wawancara dengan pemilik, konsumen. Selanjutnya data tersebut direduksi untuk selanjutnya disajikan dalam bentuk yang lebih sistematis dan terstruktur. Tahapan terakhir yaitu penarikan kesimpulan dengan menggunakan metode berfikir induktif melalui analisis fakta *real* yang terjadi di lapangan terkait persaingan jual beli tanaman hias aglaonema perspektif ekonomi islam studi kasus di Desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah.

---

<sup>13</sup>Febri Endra Budi Setiawan, *Pengantar Metodologi Penelitian (Statistika Praktis)* (Sidoarjo: Zifatama Jawara, 2017), 7.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Desa Pujo Kerto Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah**

##### **1. Sejarah Singkat Desa Pujo Kerto**

Desa Pujo Kerto adalah salah satu dari 14 desa yang terdapat di Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah. Desa ini dibuka pada 01 Agustus 1942 atas perintah jawatan transmigrasi yang selanjutnya dikenal dengan nama PC kecamatan Trimurjo.

Alasan Desa ini dinamakan PC karena desa tersebut berdampingan dengan tiga desa lain yang diberi nama berdasarkan urutan alfabet diantaranya PA (Pujo Asri), PB (Pujo Basuki), PC (Pujo Kerto), serta PD (Pujo Dadi). Keseluruhan desa tersebut merupakan desa yang ada di kecamatan Trimurjo. Hal ini yang melatarbelakangi desa ini disebut dengan PC bukan PK, alasan lain karena pada masa itu Pujo Kerto ditulis dengan Pujo Certo.

Memasuki orde baru sebagai orde pembangunan pada setiap sektor sehingga dibentuklah kampung yang dikepalai oleh Kepala Kampung yang dibantu perangkat kampung yang bertanggung jawab membantu kepala kampung dalam melaksanakan tugas pemerintahan. Adapun sejarah pemerintahan di desa Pujo Kerto dari masa ke masa tertera pada tabel dibawah ini:

**Tabel 4.1**  
**Sejarah Pemerintahan Desa Pujo Kerto**

No	Nama Kepala Kampung	Periode Jabatan	Nama Sekretaris Kampung
1	M. Yunus	1942-1955	Parto Leksono
2	Rejo Sumarto (PJS)	1955-1957	Timan/Marto wiyono
3	Sutiman	1957-1964	Parto joyo
4	Parto Joyo	1964-1967	Mungad
5	Sarindi	1967-1970	Mungad
6	Pawiro Rejo (PJS)	1970-1973	Rusdi
7	Sudiro	1973-1978	Bambang sutiyo
8	Mubaidah	1978-1979	Hadi suparno
9	Wagimin	1979-1999	Sartono
10	Mujiono	1999-2013	Sartono
11	Sudarso, S.IP	2013-2019	Purwanto
12	Sudarso,S.IP	2020- 2026	Galih Ryan Saputra

## 2. Lokasi dan Demografi Desa Pujo Kerto

Desa Pujo Kerto adalah satu diantara 14 desa yang terdapat di Kecamatan Trimurjo kabupaten Lampung Tengah. Jarak tempuh menuju kecamatan Trimurjo sejauh 8KM. Desa ini memiliki luas wilayah 419,5 Ha dan terbagi dalam tiga dusun dengan 13 RT dengan jumlah penduduk sebanyak 2.373 jiwa. Adapun Kondisi Geografis dari desa ini terletak pada 5,088714° LS 105,266256° BT. Berikut ini batas wilayah dari desa Pujo Kerto:

- a. Bagian utara berbatasan dengan Kampung Totokaton
- b. Bagian Selatan berbatasan dengan Kampung Untoro
- c. Bagian Timur berbatasan dengan Kampung Nunggalrejo dan Pujodadi
- d. Bagian barat berbatasan dengan Kampung Pujo Basuki.

Iklim Kampung Pujo Kerto, sebagai mana kampung-kampung lain di wilayah indonesia yaitu mempunyai iklim kemarau dan penghujan, hal

tersebut mempunyai pengaruh langsung terhadap pola tanam yang ada di Kampung Pujo Kerto Kecamatan Trimurjo.

### 3. Keadaan Ekonomi Penduduk

Sebelum lebih jauh mengetahui keadaan ekonomi penduduknya, terlebih dahulu akan peneliti sajikan latar belakang pendidikan dari masyarakat desa Pujo Kerto sebagai berikut:

**Tabel 4.2**  
**Tingkat pendidikan masyarakat desa Pujo Kerto**

No	Keterangan	
1	Pra Sekolah	80
2	SD	250
3	SMP	121
4	SMA	245
5	Sarjana/D3	40
6	Tidak Sekolah	5

Dari tabel diatas diketahui jika tingkat pendidikan mayoritas adalah SD yang dilanjutkan dengan SMA sebanyak 245 jiwa. Akan tetapi penduduk yang tidak sekolah hanya 5 orang saja. Terkait dengan pekerjaan yang ditekuni penduduk desa Pujo Kerto yang merupakan desa pertanian, maka mayoritas penduduknya berprofesi sebagai petani. Adapun data mengenai pekerjaan dari penduduk desa Pujo Kerto dijelaskan pada tabel di bawah ini:

**Tabel 4.3**  
**Pekerjaan masyarakat desa Pujo Kerto**

No	Keterangan	
1	Petani	609 Orang
2	Pedagang	80 Orang
3	Wiraswasta	175 Orang
4	Pegawai Negeri Sipil (PNS)	36 Orang
5	Buruh	85 Orang
6	Karyawan Swasta/Honor	30 Orang

**B. Persaingan Jual Beli Tanaman Hias Aglaonema Di Desa Pujo Kerto  
Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah**

Persaingan jual beli adalah keadaan yang melibatkan pelaku usaha dalam hal ini yaitu penjual untuk meningkatkan strategi yang dimiliki sehingga mampu menarik minat beli konsumen terhadap produk yang ditawarkan tanpa adanya persaingan fisik.

Pasal 7 UU No. 5 Tahun 1999 melarang pelaku usaha untuk membuat perjanjian dengan pelaku usaha lainnya untuk menetapkan harga di bawah harga pasar praktik monopoli yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat. Oleh karena ketentuan yang mengatur mengenai predatory pricing dirumuskan secara *rule of reason*, maka sesungguhnya dapat dikatakan sebenarnya pelaku usaha tidak dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga di bawah harga pasar, asalkan tidak mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat atau pelaku usaha tersebut mempunyai alasan-alasan yang dapat diterima.

Selain itu, dalam Pasal 10 Undang-Undang No. 5 dijelaskan jika pelaku usaha tidak diperkenankan membuat perjanjian dengan pesaingnya

untuk menghalangi pelaku usaha lain dalam melakukan usaha yang sama baik untuk tujuan domestik ataupun pasar global.

Salah satu bentuk persaingan yang terjadi di Desa Pujo Kerto ialah persaingan yang terjadi antara pelaku usaha tanaman hias aglonema dalam memikat hati konsumen. Sama halnya dengan pelaku usaha lainnya, dalam menjual tanaman hias ini tentunya masing-masing pedagang memiliki strategi tersendiri dalam menjual produknya. Seiring dengan semakin meningkatnya jumlah peminat dari tanaman hias ini yang kemudian memunculkan adanya persaingan dalam usaha ini. Untuk memaksimalkan keuntungan yang diperoleh, mendorong para pelaku usaha untuk menerapkan beragam strategi.

Jual beli tanaman hias mulai naik daun ketika memasuki tahun 2020 dimana saat itu pandemi mulai menyerang dunia. Banyak dari para pekerja yang lebih sering melakukan pekerjaannya dari rumah, yang tentunya memberikan lebih banyak waktu luang untuk berada di rumah. Beragam aktivitas yang mereka lakukan mulai dari berkebun ataupun merawat tanaman hias seperti aglonema. Sejalan dengan hal tersebut, kemudian memunculkan para pedagang tanaman hias untuk mencoba peruntungannya.

Desa Pujo Kerto ialah salah satu desa dengan banyak penjual tanaman hias. Hal tersebut tentunya menimbulkan adanya persaingan usaha diantara mereka. Untuk mengetahui bagaimana persaingan yang terjadi diantara mereka, maka peneliti melakukan wawancara dengan 4 penjual aglonema di desa Pujo Kerto ini. Salah penjual aglonema adalah ibu Nurul, beliau mengatakan:

“Saya mulai menjual aglonema dari tahun 2019. Dengan menjual beberapa jenis aglonema impor *kayak* venus, heng-heng sama bigrofi mas. Tapi ada juga jenis yang khusus buat koleksi yang paling banyak dicari itu jenis suksom mas.”<sup>1</sup>

Selain bu Nurul, ada juga Pak Sukadi yang juga merupakan penjual tanaman hias. Beliau mengatakan:

“Saya itu mulai *nyoba* usaha tanaman hias ini dari tiga tahun lalu mas kurang lebih. Ya karena memang lagi pandemi kan, daripada kita gk melakukan apapun jadinya saya coba hal baru. Produk yang saya jual itu sebenarnya beragam tanaman hias mas, tapi saya lebih fokus ke aglonema. Jenis aglonema yang saya tawarin itu aglonema lokal tapi dengan kualitas yang baik.”<sup>2</sup>

Jawaban yang serupa juga disampaikan oleh Bapak Suratno dan Ibu Ratih dimana mereka juga memulai usahanya saat awal pandemi dengan menjual produk tanaman hias aglonema lokal. Baik jenis yang memang khusus untuk diperjualbelikan seperti venus, heng-heng, serta bigrofi ataupun jenis koleksi seperti suksom, ayu green ataupun krisna.

Dari hasil wawancara diatas, peneliti menyimpulkan jika mereka memulai jualan tanaman hias dimulai dari tahun 2019. Tanaman hias yang ditawarkan beragam pilihannya, mulai dari jenis yang memang untuk dijual kembali seperti venus, heng-heng, serta bigrofi sampai dengan tanaman hias yang khusus untuk koleksi suksom, ayu green ataupun krisna. Selain menjual aglonema lokal, ada juga pedagang yang menjual tanaman hias impor meskipun dengan jenis yang sama.

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan Ibu Nurul selaku penjual Aglonema di desa Pujokerto pada tanggal 14 November 2022

<sup>2</sup> Wawancara dengan Bapak Sukadi selaku penjual Aglonema di desa Pujokerto pada tanggal 14 November 2022



Pertanyaan selanjutnya yang peneliti ajukan ialah faktor apa yang diperhatikan konsumen ketika membeli aglonema serta jenis aglonema apa saja yang memiliki penjualan paling banyak. Berikut jawaban dari pada penjual:

### 1. Ibu Nurul

“Biasanya konsumen nanyain kualitas sih mas, karena kan yang saya jual ini impor jadi mereka lebih yakin gitu. Nah yang sering dibeli itu jenis aglonema koleksi ya mas, mungkin karena harga yang saya tawarin murah kali ya mas.”<sup>3</sup>

Jawaban dari Ibu Nurul menjelaskan jika kualitas dari produk yang dijual menjadi salah satu faktor yang diutamakan bagi konsumen. Selain itu faktor harga juga berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen dimana mereka lebih banyak membeli aglonema koleksi yang harganya lebih tinggi dibandingkan dengan aglonema yang biasa diperjual belikan.

### 2. Bapak Sukadi

“Yang pertama pasti kualitas mas, terus biasanya konsumen itu suka sama aglonema yang coraknya bagus. Terus ya *palingan* masalah harga mas, karna kan harga yang saya jual sudah sesuai dengan yang ada dipasaran. Kalau untuk jenis yang paling laku sebenarnya gk ada yang paling unggul mas, semuanya sama 50:50 lah. Kadang pas laris yang jenis jenis koleksian, kadang juga yang jenis-jenis buat dijual gitu.”<sup>4</sup>

Jawaban pak Sukadi menunjukkan jika harga serta kualitas merupakan faktor yang menyebabkan konsumen melakukan pembelian di tempatnya. Dan tidak ada produk unggulan di tempatnya, karena produk

---

<sup>3</sup> Wawancara dengan Ibu Nurul selaku penjual Aglonema di desa Pujokerto pada tanggal 14 November 2022

<sup>4</sup> Wawancara dengan Bapak Sukadi selaku penjual Aglonema di desa Pujokerto pada tanggal 14 November 2022

yang dijual kuantitasnya sama baik jenis koleksia ataupun jenis yang biasa diperjual belikan.

### 3. Bapak Suratno

“Hal yang sering ditanyain konsumen itu jenis dari aglonema ini mas, sama faktor kesehatan dari aglonema yang saya jual ini. Kalau produk yang paling diminati itu biasanya jenis aglonema yang untuk jual beli, karena memang mayoritas pembeli saya ini menjual kembali aglonema yang dibeli dari saya.”<sup>5</sup>

Penjelasan dari pak Suratno semakin menguatkan jika hal utama yang diperhatikan konsumen adalah mutu dari produk itu. Selain itu untuk produk unggulan, jenis aglonema yang paling banyak dicari adalah aglonema dengan jenis yang biasa diperjual belikan.

### 4. Ibu Ratih

“Hal utama yang diperhatikan tentu saja mutu dari produk yang saya jual mas, ada jamurnya tidak, terus layu atau tidak sama pupuk yang saya pakai itu apa. Kalau untuk produk unggulan *sih* gk ada yang menonjol ya mas, semuanya sama. Tapi kalau untuk jenis koleksian yang banyak dicari jenis krisna mas.”<sup>6</sup>

Jawaban dari ibu Ratih diketahui jika mutu menjadi hal utama yang diperhatikan konsumen, hal ini sama dengan yang sudah dijelaskan oleh ke tiga penjual sebelumnya. Dan jenis aglonema krisna merupakan salah satu jenis yang paling dicari di tempat ibu Ratih.

Selanjutnya peneliti kembali menanyakan terkait dengan keuntungan yang diperoleh dari penjualan aglonema ini serta biaya yang harus dikeluarkan selama merawat tanaman hias ini. jawaban yang sama diberikan oleh mereka

---

<sup>5</sup> Wawancara dengan Bapak Suratno selaku penjual Aglonema di desa Pujokerto pada tanggal 13 November 2022

<sup>6</sup> Wawancara dengan Ibu Ratih selaku penjual Aglonema di desa Pujokerto pada tanggal 13 November 2022

dimana mereka mengambil keuntungan berkisar antara Rp50.0000,00 aampai dengan Rp80.000,00 untuk jenis aglonema koleksi. Sedangkan untuk jenis aglonema yang biasa mereka hanya mengambil keuntungan kisaran Rp5.000,00 sampai Rp10.000,00 saja. Biaya yang dialokasikan dalam perawatan aglonema setiap bulan berkisar antara Rp300.000,00 sampai dengan Rp500.000,00

Peneliti juga menanyakan bagaimana para penjual aglonema ini menghadapi persaingan dari usaha yang sama dan apakah mereka mengetahui persaingan dalam ekonomi islam? Para penjual pun memberikan jawaban yang berbeda-beda, antara lain:

#### **1. Ibu Nurul**

“Saya tidak ada kiat khusus untuk menghadapi pesaing mas. Saya menyediakan aglonema dengan kualitas impor tetapi harga yang saya tawarkan tidak beda jauh dengan aglonema lokal. Selain itu tentunya saya harus memaksimalkan pelayanan kepada konsumen, saya melayani mereka dengan ramah dan juga menjelaskan dengan detail terkait aglonema yang mereka inginkan. Saya belum memahami persaingan dalam islam itu seperti apa mas, saya hanya menjual suatu produk dengan harga yang saya sesuaikan supaya saya juga tetap bisa menjalankan usaha saya ini”<sup>7</sup>

Jawaban dari Ibu Nurul tersebut menjelaskan jika dia menyediakan produk dengan kualitas impor dengan harga lokal. Selain itu, beliau juga melayani konsumen dengan ramah. beliau bahkan dengan detail menjelaskan macam-macam aglonema yang ingin dibeli oleh konsumen. Hal itulah yang menjadikan kunci dimana beliau masih bisa bertahan di era persaingan tanaman hias di desa Pujokerto. Namun, ibu Nurul belum

---

<sup>7</sup> Wawancara dengan Ibu Nurul selaku penjual Aglonema di desa Pujokerto pada tanggal 14 November 2022

memahami terkait persaingan di islam, dia hanya fokus untuk menjalankan usahanya supaya tetap bisa berkembang.

## 2. Bapak Sukadi

“Saya menyediakan produk lokal dengan kualitas yang tidak kalah dengan produk impor mas. Harga yang saya tawarkan juga sesuai dengan harga pasar. Bahkan tidak jarang saya *ngasih* bonus kalau mereka belinya banyak. Misal mereka beli abis Rp250.000,00 nah saya kasih bonus tanaman aglonema jenis biasa satu. Saya juga berusaha memberikan pelayanan yang baik mas, supaya pembeli yang datang kesini merasa senang dan bisa membeli aglonema kembali di tempat saya. Kalau terkait persaingan dalam islam saya kurang paham mas, yang saya tahu selama kita tidak merugikan pihak lain dan jujur kepada konsumen itu termasuk persaingan yang sehat mas.”<sup>8</sup>

Dari penjelasan tersebut, diperoleh kesimpulan jika Bapak Sukadi menawarkan aglonema lokal sebagai produk jualannya. Harga yang ditawarkan beliau juga masih di taraf wajar dengan mengikuti harga yang berlaku di pasar. Selain itu tidak jarang dia memberikan bonus kepada konsumen dengan nominal pembelian tertentu. Bapak Sukadi mengaku jika ia belum memahami persaingan dalam islam, tetapi beliau menerapkan kejujuran dan melakukan persaingan secara sehat.

## 3. Bapak Suratno

“Saya cuma menggunakan cara-cara yang umum mas, saya kan jualan juga produk lokal jadi ya harga yang saya kasih tentunya gk bisa melebihi pasaran. Palingan kalau ada konsumen baru saya kasih potongan harga kisaran Rp5.000,00 sampai Rp10.000,00 kalau dia beli lebih dari tiga aglonema. Biar konsumen senang pastinya saya layanin dengan ramah mas. Jujur, saya belum begitu memahami tentang persaingan dalam islam itu seperti apa.”<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Wawancara dengan Bapak Sukadi selaku penjual Aglonema di desa Pujokerto pada tanggal 14 November 2022

<sup>9</sup> Wawancara dengan Bapak Suratno selaku penjual Aglonema di desa Pujokerto pada tanggal 13 November 2022

Penjelasan dari Bapak Suratno tidak jauh berbeda dengan yang dijelaskan dua pedagang sebelumnya dimana strategi yang ia gunakan adalah memberikan harga sesuai dengan harga pasar, juga memberikan potongan harga jika konsumen membeli dengan minimal pembelian. Beliau juga berusaha memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen. Kaitannya dengan persaingan usaha dalam islam, beliau belum memahami hal itu.

#### **4. Ibu Ratih**

“Strategi yang saya praktikan supaya tetap bisa bersaing adalah dengan penyediaan produk yang bagus yang disesuaikan dengan harga. Kalaupun terdapat produk yang kurang baik biasanya saya akan menjual dengan harga yang dibawah pasaran atau sebagai bonus jika ada pembelian yang banyak. Kalau untuk layanan saya mengutamakan keramahan saat bertemu langsung dengan konsumen. Kalau persaingan dalam islam saya belum paham mas, saya hanya berusaha supaya produk saya tidak ada yang terbuang dan saya bisa memperoleh keuntungan.”<sup>10</sup>

Dari penjelasan ibu Ratih diatas, peneliti menyimpulkan jika strategi yang ia gunakan adalah pemberian produk yang bagus dengan harga yang sebanding. Layanan yang ramah kepada konsumen juga sebagai salah satu upaya bertahan di era persaingan yang semakin kompetitif ini. Jawaban yang sama juga diungkapkan terkait persaingan dalam islam dimana beliau juga belum memahami bagaimana bersaing yang sehat menurut islam.

Selain wawancara dengan penjual, peneliti juga melakukan wawancara dengan konsumen. Berikut jawaban dari hasil wawancara dengan empat konsumen:

---

<sup>10</sup> Wawancara dengan Ibu Ratih selaku penjual Aglonema di desa Pujokerto pada tanggal 13 November 2022

- a. Ibu Nirah merupakan konsumen yang berasal dari Metro, beliau mengatakan jika mengoleksi tanaman hias adalah hobi baru yang digeluti saat ini. Tanaman yang ia suka adalah jenis aglonema suksom dan kresna karena dinilai unik. Menurutnya, persaingan antar penjual sangat sportif, dimana dia juga berlangganan membeli aglonema di beberapa penjual di desa Pujo Kerto salah satunya ialah tempat Bapak Sukadi.<sup>11</sup>
- b. Bapak Suhaemi sebagai konsumen yang berasal dari Gunung Sugih yang sudah sejak tahun 2020 sering membeli tanaman hias khususnya aglonema jenis bigroy dan heng heng untuk ia jual kembali. Namun beliau juga membeli jenis suksom sebagai koleksi tanaman hias di rumahnya. Menurut beliau, persaingan yang terjadi adalah persaingan sehat dimana selama beliau melakukan pembelian di dua tempat yang berbeda penjual tidak saling menjelekkkan satu sama lain bahkan jika ada produk yang dicari tidak ada di toko satu maka ia akan direkomendasikan ke toko ke dua.<sup>12</sup>
- c. Bapak Suhar ialah konsumen yang berasal dari Punggur, dia dan istrinya merupakan seorang kolektor tanaman hias. Dia juga senang mengoleksi jenis tanaman aglonema apalagi jenis koleksian seperti ayu green dan heng heng karena menurutnya, corak yang dimiliki sangat khas. Terkait dengan persaingan yang ada, beliau tidak

---

<sup>11</sup> Wawancara dengan Ibu Nirah selaku konsumen, tanggal 15 November 2022

<sup>12</sup> Wawancara dengan bapak Suhaemi selaku konsumen, tanggal 16 November 2022

mempermasalahkan karena pembeli melakukan pembelian berdasarkan pilihan hati masing-masing bukan paksaan.<sup>13</sup>

- d. Saudara Dion merupakan konsumen yang berasal dari desa tetangga yaitu desa Pujo Basuki. Dia sering membeli aglonema di desa Pujo Kerto karena jenisnya banyak juga harganya juga relatif murah. Biasanya beliau membeli aglonema jenis koleksian seperti suksom sampai kresna. Pendapatnya terkait persaingan yang terjadi yakni persaingan yang baik karena mereka memberikan harga yang sesuai dengan pasaran hal itu membuktikan jika mereka tidak saling menjatuhkan.<sup>14</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada pengunjung menunjukkan jika beragam pilihan aglonema yang bisa dipilih oleh konsumen karena adanya beberapa penjual yang menjual tanaman hias. Persaingan yang terjadi diantara para penjual merupakan persaingan yang sehat dimana konsumen melakukan pembelian berdasarkan kemauannya sendiri dan harga yang ditawarkan oleh penjual tidak menjatuhkan satu sama lain.

### **C. Tinjauan Ekonomi Islam tentang Persaingan Jual Beli Tanaman Hias Aglonema di Desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah**

Ekonomi Islam atau yang lebih dikenal dengan ekonomi syariah merupakan sebuah konsep ekonomi yang dijalankan berdasarkan nilai-nilai dan prinsip-prinsip ajaran Islam yang bersumber pada al-Qur'an dan al-

---

<sup>13</sup> Wawancara dengan Bapak Suhar selaku konsumen tanggal 16 November 2022

<sup>14</sup> Wawancara dengan saudara Dion selaku konsumen pada tanggal 17 November 2022

Sunnah, yang berorientasi pada pencapaian ridha Allah. Al-Qur'an dan al-Sunnah adalah sebagai sebuah pengikat tata aturan dalam menjalankan seluruh aktifitas ekonomi, baik aktifitas produksi, distribusi, dan konsumsi. Dalam hal ini, pencapaian ridha Allah adalah sebagai titik tolak dari lahirnya ekonomi syariah.

Dalam aktivitas jual beli pasti tidak luput dari yang namanya persaingan. Persaingan dalam jual beli adalah keadaan yang melibatkan pelaku usaha dalam hal ini yaitu penjual untuk meningkatkan strategi yang dimiliki sehingga mampu menarik minat beli konsumen terhadap produk yang ditawarkan tanpa adanya persaingan fisik.

Persaingan jual beli yang dibolehkan dalam islam ialah jual beli yang sehat, maslahat juga sesuai dengan ketentuan persaingan. Sebaliknya persaingan yang tidak sehat menurut islam ialah persasingan yang melanggar ketetapan syariat islam. Variabel yang dibutuhkan dalam persaingan menurut islam antara lain:

a. Pihak yang Bersaing

Manusia ialah pusat pengelola persaingan usaha. Mereka menjalankan usahanya selaras dengan pemikirannya termasuk dalam hal bersaing. Bagi seorang muslim, bisnis yang dijalankan ialah untuk mencari rejeki yang halal dan meningkatkan kepemilikan hartanya yang sudah ditetapkan. Pada penelitian ini persaingan usaha timbul karena adanya beberapa penjual yang menjual produk yang sama yakni tanaman hias aglonema di Desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo Lampung Tengah.



b. Cara Bersaing

Persaingan sebagai bagian dari muamalah, dimana dalam islam kaegiatan yang bertentangan dengan aturan muamalah maka harus dihindari. Sebagaimana Rasulullah memberikan contoh bersaing yang baik tanpa menghancurkan pesaingnya. Beliau mempertahankan usahanya dengan memberikan pelayanan terbaik serta memberikan penjelasan terkait spesifikasi barang yang dijual dengan jujur walaupun ada kerusakan pada barang yang diperjualbelikan.

Dari hasil penelitian yang sudah dilakukan, diketahui jika penjual aglonema yang berada di Desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo melakukan metode bersaing yang sehat dimana mereka menerapkan pelayanan yang baik kepada konsumennya sehingga konsumen merasa puas dengan pelayanan yang sudah diberikan. Selain itu penjelasan terkait dengan produk yang dijual dijelaskan secara detail, jika produk itu terdapat kekurangan baik dari kesehatan ataupun ukurannya.

c. Produk yang Dipersaingkan

Variabel persaingan yang tidak kalah penting ialah produk yang akan dijual. Produk yang akan ditawarkan harus memiliki keunggulan baik dalam hal corak atau jenis ataupun harganya. Produk yang dipersaingkan dalam penelitian ini adalah tanaman hias aglonema, dimana masing-masing penjual memiliki produk unggulannya baik dari jenis aglonema koleksi ataupun jenis biasa.

Selain ketiga variabel yang sudah disebutkan, syarat persaingan yang sehat dalam islam meliputi hal-hal berikut ini:

a. Tidak ada Unsur Penipuan dan Penyesatan

Islam memberikan larangan yang tegas atas semua bentuk penipuan dalam transaksi termasuk persaingan jual beli.<sup>15</sup> Sejalan dengan penelitian yang sudah dilakukan, diketahui jika dalam persaingan jual beli yang ada di Desa Pujokerto merupakan persaingan sehat. Hal ini tercermin dari penjual yang jujur dimana mereka tidak menutupi kecacatan dari produk yang dijual. Apabila produk yang dijual memiliki kekurangan maka penjual akan memberikan harga yang dibawah pasaran atau bahkan menjadikannya sebagai bonus atas pembelian yang dilakukan.

b. Menguasai Usaha yang digeluti dan Mewujudkan Produk yang Baik

Persaingan usaha yang dianjurkan dalam islam ialah persaingan yang didasari kemampuan dalam bidang usaha yang dijalankan serta mendapatkan hasil terbaik. Produk terbaik disini ialah memberikan kepuasan terhadap konsumen. Maknanya bahwa jual beli yang baik termasuk persaingan usaha dilarang merugikan konsumen. Karena konsumen berhak mendapatkan produk terbaik dengan harga yang murah.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan diketahui jika mayoritas pedagang menguasai bidang yang ia geluti. Ini terlihat dengan cara mereka merawat tanaman hias dimulai dari pembibitan sampai dengan siap untuk dipasarkan. Ada juga produk impor yang aglonema

---

<sup>15</sup> Rumadi Ahmad, et.all, *Fikih Persaingan Usaha*, (Jakarta: Lakpesdam PBNU, 2019) 60

yang ditawarkan dimana hal tersebut semata-mata untuk memberikan produk yang baik bagi konsumen sehingga konsumen merasa puas dengan produk yang ditawarkan. Meskipun produk yang ditawarkan ini baik, tetapi harga yang diberikan masih sesuai dengan harga pasar.

c. Tidak Merugikan Pihak Lain

Persaingan usaha yang tidak sehat kerap kali dijalankan untuk memperoleh keuntungan. Tidak jarang persaingan ini menyebabkan kerugian bagi pelaku. Misalnya pengusaha yang membanting harga barang yang dijual dengan harga yang lebih murah dibandingkan harga pasaran dengan tujuan merugikan pesaingnya.

Dalam penelitian ini, persaingan usaha yang dilakukan oleh para penjual aglonema di Desa Pujokerto memberikan produk yang baik, harga jual sesuai dengan harga yang ada di pasaran, dimana masing-masing penjual tidak saling menjatuhkan sehingga tidak merugikan pihak manapun.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, diperoleh kesimpulan bahwa persaingan jual beli tanaman hias aglonema yang berada di Desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo sudah sesuai dengan ekonomi islam. Hal tersebut terlihat dari aktivitas persaingan yang dilakukan oleh penjual dimana mereka memberikan produk yang terbaik untuk konsumen dengan harga yang sesuai dengan harga pasar. Selain itu, meskipun mereka belum memahami persaingan jual beli dalam islam mereka jujur dalam menjelaskan produk yang dijual, meskipun produk itu ada kecacatan. Selanjutnya, sesama penjual saling mendukung rekan sesamanya dimana mereka tidak saling menjatuhkan satu sama lain.

#### **B. Saran**

Saran yang ingin peneliti sampaikan kepada penjual aglonema untuk tetap mempertahankan persaingan yang sehat dalam menjalankan usahanya sehingga baik pihak konsumen juga penjual itu sendiri tidak ada yang dirugikan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Darmawan, Deni. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Cet. ke-3. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2016.
- Fauzia, Ika Yunia Dan Abdul Kadir Riyadi. *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maasbid Al-Syari'ah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014
- Hakim, Lukman. *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*. Jakarta: Erlangga, 2012.
- Karim, Adiwarmarman. *Ekonomi Mikro Islam*, cet. Ke-5. Jakarta: Raja Grafinndo Pers, 2012
- Kasmir. *Kewirausahaan*. Cet. Ke-7. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012.
- Lukman Hakim, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*. Jakarta: Erlangga, 2010.
- Madalika, Selia. "Persaingan Usaha Showroom Motor Bekas Ditinjau Dari Ekonomi Islam" Di Jalan Dempo Raya Bengkulu, *Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu*, 2017.
- Marlina. "Strategi Pemasaran Tanaman Hias Pada Bunga Garden Di Jalan Imam Bonjol Desa Seneubok Kecamatan Johan Pahlawan Kabupaten Aceh Barat". *Skripsi: Universitas Teuku Umar Aceh Barat*, 2016.
- Moeleong, Lexy J., *Metode Penelitian Kualitatif*. Edisi Revisi. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2007.
- Mujahidin, Akhmad. *Ekonomi Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo 2007.
- Murcitaningrum, Suraya. *Metodelogi Penelitian Ekonomi Islam*. Bandar Lampung: Ta'lim Press, 2013
- Muslich, Ahmad Wardi. *Fiqih Muamalat*. Jakarta: Hamzah, 2015, 177.
- Mustofa, Imam. *Fiqih Muamalah Kontemporer*. Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- Nurdiani, Nina. "Teknik Sampling Snowball dalam Penelitian Lapangan". *comtech* Vol. 5 No. 2 Desember 2014.
- Rahardi, F., Sri wahyuni, dan Eko M. Nurcahyo *Agribisnis Tanaman Hias*. Jakarta: Penebar Swadaya, 1997.
- S, Ashari. *Hortikultura: Aspek Budidaya*. Jakarta: Universitas Indonesia, 1995.

- Santoso, Bambang B., “*Pengantar Budidaya Tanaman Hias Dan Bunga*”. Power Point dari Fakultas Pertanian Program Studi Holtikultura, Dipresentasikan pada tanggal 11 November 2012.
- Sarwono, Jonathan. *analisis data penelitian*. Yogyakarta: Andi, 2006.
- Subono, Maryani, dan Agus Andoko. *Meningkatkan Kualitas Aglaonama*. Cet-IV. Depok: Agromedia Pustaka, 2005.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Bisnis*. Edisi ke-3. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Triana. N., “*Persaingan Dan Strategi Pemasaran Usaha Tanaman Hias Di Kecaatan Marpoyan Damai Pekan Baru Menurut Prespektif Ekonomi Islam*”. *Skripsi: Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2010*
- Undang-undang nomor 5 tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.
- Wahyu, Bernard T. *Media Tanam Untuk Tanaman Hias*. Jakarta: PT. Agromedia, 2007.
- widyastuti, Titiek. *Teknologi Budidaya Tanaman Hias Agribisnis*. Yogyakarta: Cv. Mine, 2018.
- Yusanto, Ismail dan M. Karebet Widjayakusuma, *Menggagas Bisnis Islami*. Jakarta: Gema Insani Press, 2002.

# **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## DOKUMENTASI



Wawancara dengan Ibu Nurul  
(Pemilik Usaha)



Wawancara dengan Bapak  
Sukadi & Bapak Suhaemi  
(Pemilik Usaha & Konsumen )



Wawancara dengan Bapak  
Suratno (Pemilik Usaha)



Wawancara dengan Ibu Ratih  
(Pemilik Usaha)





Wawancara dengan Ibu Nirah  
(Konsumen)



Wawancara dengan Bapak  
Suhar (Konsumen)



Wawancara dengan Saudara  
Dion (Konsumen)



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Nomor : 3316/In.28.3/D.1/PP.00.9/12/2020  
Lampiran : -  
Perihal : Pembimbing Skripsi

08 Desember 2020

Kepada Yth:  
Diyaul Haq, M.E.I.  
di – Tempat

*Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk sebagai Pembimbing Skripsi mahasiswa :

Nama : Khoirul Anwar  
NPM : 1704040199  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah (Esy)  
Judul : Persaingan Dalam Jual Beli Tanaman Hias Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah)

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing mengoreksi Proposal, outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi mahasiswa sampai dengan selesai.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang di keluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
  - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
  - b. Isi ± 3/6 bagian.
  - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Bapak/Ibu Dosen diucapkan terima kasih.

*Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Wakil Dekan Bidang Akademik dan  
Kerendagaan  
  
MUHAMMAD SALEH  





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

Jln. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.stainmetro.ac.id Email: stainjusi@stainmetro.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Khoirul Anwar                      Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/  
Mahasiswa    Ekonomi Syariah

NPM : 1704040199                      Semester/TA : XI/2022

No	Hari/ Tanggal	Hal – hal yang dibicarakan/Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	15/02 2022	Acc outline lanjutan ke penulisan skripsi	

**Dosen Pembimbing**



**Dliyaul Haq, M.E.I**  
NIP. 198101212015031002

**Mahasiswa Ybs,**



**Khoirul Anwar**  
NPM. 1704040199




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

Jln. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.stainmetro.ac.id Email: stainjusi@stainmetro.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Khoirul Anwar                      Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/  
Mahasiswa    Ekonomi Syariah  
NPM : 1704040199                      Semester/TA : XI/2022

No	Hari/ Tanggal	Hal - hal yang dibicarakan/Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
.	03/05 2022	Ace pendalaman Skripsi bab 1-3 Cajustkan ke APD	

**Dosen Pembimbing**



**Dliyaul Haq, M.E.I**  
**NIP. 198101212015031002**

**Mahasiswa Ybs,**



**Khoirul Anwar**  
**NPM. 1704040199**



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

Jln. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.stainmetro.ac.id Email: stainjusi@stainmetro.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Khoirul Anwar                      Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/  
Mahasiswa                                      Ekonomi Syariah  
NPM : 1704040199                      Semester/TA : XI/2022

No	Hari/ Tanggal	Hal – hal yang dibicarakan/Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
.	03/07 <sup>2022</sup>	Ace APD Lanjutkan ke pembahasan	

**Dosen Pembimbing**

**Dliyaul Haq, M.E.I**  
NIP. 198101212015031002

**Mahasiswa Ybs,**

**Khoirul Anwar**  
NPM. 1704040199



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

Jln. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507, Fnx. (0725) 47296 Website: www.stainmetro.ac.id/mail: stainjusi@stainmetro.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Khoirul Anwar

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/  
Ekonomi Syariah

NPM : 1704040199

Semester/TA : XI/2022

No	Hari/ Tanggal	Hal – hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	04/11 2022	Ace skripsi bab 1-5 Lanjutan ke Muqosyah.	

Dosen Pembimbing

Mahasiswa Ybs,

**Dliyaul Haq, M.E.I**  
NIP. 198101212015031002

**Khoirul Anwar**  
NPM. 1704040199



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

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111  
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

---

**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI**

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Khoirul Anwar  
NPM : 1704040199  
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Persaingan Jual Beli Tanaman Hias Aglaonema Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 20%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 22 Desember 2022  
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



**Dharma Setyawan, M.A.**  
NIP.198805292015031005



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

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

Nomor : B-4628/In.28/D.1/TL.00/12/2022  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
Kepala Desa Pujokerto  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-4629/In.28/D.1/TL.01/12/2022, tanggal 23 Desember 2022 atas nama saudara:

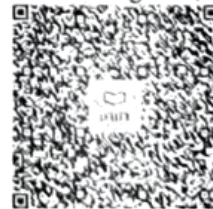
Nama : **KHOIRUL ANWAR**  
NPM : 1704040199  
Semester : 11 (Sebelas)  
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Pujokerto, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "Persaingan Jual Beli Tanaman Hias Aglaonema Perspektif Ekonomi Islam (Studi kasus di Desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo 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, 23 Desember 2022  
Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Siti Zulaikha S.Ag, MH**  
NIP 19720611 199803 2 001





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

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

**SURAT TUGAS**

Nomor: B-4629/In.28/D.1/TL.01/12/2022

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **KHOIRUL ANWAR**  
 NPM : 1704040199  
 Semester : 11 (Sebelas)  
 Jurusan : Ekonomi Syari'ah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Pujokerto, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "Persaingan Jual Beli Tanaman Hias Aglaonema Perspektif Ekonomi Islam (Studi kasus di Desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah)".
  2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.



Dikeluarkan di : Metro  
 Pada Tanggal : 23 Desember 2022

Wakil Dekan Akademik dan  
 Kelembagaan,



**Siti Zulaikha S.Ag, MH**  
 NIP 19720611 199803 2 001

## **ALAT PENGUMPUL DATA (APD)**

### **PERSAINGAN JUAL BELI TANAMAN HIAS AGLAONEMA PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Kasus Di Desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah)**

#### **A. Wawancara**

1. Wawancara kepada penjual tanaman hias aglaonema di desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah
  - a. Sejak Tahun berapa menjual tanaman hias aglaonema?
  - b. Jenis tanaman hias aglaonema apa saja yang diperjualbelikan?
  - c. Apa saja faktor yang diperhatikan konsumen saat membeli tanaman hias aglaonema?
  - d. Jenis tanaman apa apa yang sangat berpengaruh pada penjualan anda?
  - e. Berapa keuntungan yang diambil pada setiap jenis tanaman yang dijual?
  - f. Berapa biaya perawatan dan keuntungan setiap harinya pada usaha anda?
  - g. Bagaimana cara anda menghadapi persaingan dari usaha sejenis yang sudah ada?
  - h. Apakah anda mengetahui apa itu persaingan dalam ekonomi islam?
2. Wawancara kepada konsumen tanaman hias aglaonema di desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah
  - a. Dari mana anda berasal ?
  - b. Mengapa anda membeli tanaman hias salah satu pedagang tersebut ?

- c. Apa tanaman yang paling disukai ?
- d. Sejak kapan anda menjadi pembeli di sini ?
- e. Apa jenis tanaman yang anda beli?
- f. Mengapa anda memilih jenis produk tanaman tersebut?
- g. Apa tujuan anda membeli tanaman hias ?
- h. Bagaimana menurut anda tentang persaingan yang dilakukan oleh para pemilik usaha tanaman hias aglaonema yang menjual produk impor dan lokal?

**B. Dokumentasi**

1. Profil usaha, informasi pembeli dan juga penjualan dari usaha tanaman hias aglaonema di Desa Pujokerto Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah.
2. Dokumentasi saat proses wawancara dengan informan.

**Mengetahui**  
Dosen Pembimbing



**Dliyaul Haq, M.E.I**  
NIP. 198101212015031002

**Metro, 20 Desember 2022**  
Peneliti,



**Khoirul Anwar**  
NPM. 1704040199



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

**IAIN  
METRO**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111.  
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.sc.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-1738/In.28/S/U.1/OT.01/12/2022**

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

Nama : Khoirul Anwar  
NPM : 1704040199  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2022 / 2023 dengan nomor anggota 1704040199

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.



Metro, 22 Desember 2022  
Kepala Perpustakaan

Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Ma.  
NIP.19750505 200112 1 002

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Peneliti memiliki nama lengkap Khoirul Anwar, yang lahir di Tanjung Karang pada 03 November 1999. Peneliti merupakan putra kedua dari pasangan Bapak Sukadi dan Ibu Sudarmi, peneliti memulai pendidikan di SD Negeri 1 Pujo Kerto dan selesai pada tahun 2011, selanjutnya peneliti melanjutkan pendidikan SMP nya di SMP Negeri 3 Metro selesai tahun 2014. Peneliti lalu melanjutkan pendidikan SMK di SMK Negeri 2 Metro jurusan mekasasi pertanian dan selesai pada tahun 2017. Setelah lulus SMK, peneliti melanjutkan pendidikan formalnya di institut agama islam negri (IAIN) Metro Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dengan mengambil jurusan Ekonomi Syariah