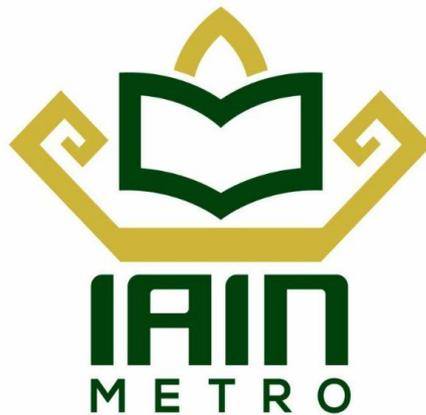


SKRIPSI

**ANALISIS PERILAKU PERANTARA PENJUALAN SAPI
DALAM PERSPEKTIF *SELLING* SYARIAH DI DESA
PURBOSEMBODO KECAMATAN METRO KIBANG
KABUPATEN LAMPUNG TIMUR**

Oleh:

**ARINTA RAHMA SARI
NPM. 1903011022**



**Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

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

**ANALISIS PERILAKU PERANTARA PENJUALAN SAPI
DALAM PERSPEKTIF *SELLING* SYARIAH DI DESA
PURBOSEMBODO KECAMATAN METRO KIBANG
KABUPATEN LAMPUNG TIMUR**

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

Oleh:

ARINTA RAHMA SARI
NPM. 1903011022

Pembimbing : Misfi Laili Rohmi, M.Si.

Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

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

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (satu) berkas
Perihal : **Pengajuan Permohonan Untuk di Munaqosyahkan Saudari Arinta Rahma Sari**

Kepada Yth,
Ketua Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Metro
Di-
Metro

Assalamu'alaikum, Wr.Wb

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

Nama : ARINTA RAHMA SARI
NPM : 1903011022
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : ANALISIS PERILAKU PERANTARA
PENJUALAN SAPI DALAM PERSPEKTIF
SELLING SYARIAH DI DESA PURBOSEMBODO
KECAMATAN METRO KIBANG KABUPATEN
LAMPUNG TIMUR

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

Demikian harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum, Wr.Wb

Metro, Juni 2023
Dosen Pembimbing,



Misfi Laili Rohmi, M.Si
NIP. 1988903292020122017

PERSETUJUAN

Judul Skripsi : ANALISIS PERILAKU PERANTARA PENJUALAN SAPI
DALAM PERSPEKTIF *SELLING* SYARIAH DI DESA
PURBOSEMBODO KECAMATAN METRO KIBANG
KABUPATEN LAMPUNG TIMUR

Nama : ARINTA RAHMA SARI
NPM : 1903011022
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah

MENYETUJUI

Untuk di Munaqosyahkan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, Juni 2023
Dosen Pembimbing,



Misfi Laili Rohmi, M.Si
NIP. 1988903292020122017



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

Jalan Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id
E-mail: iaimetro@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI

No. B-2474/In-28-3/D/PP.00-9/07/2023

Skripsi dengan judul : ANALISIS PERILAKU PERANTARA PENJUALAN SAPI DALAM PERSPEKTIF SELLING SYARIAH DI DESA PURBOSEMBODO KECAMATAN METRO KIBANG KABUPATEN LAMPUNG TIMUR. Disusun oleh: Arinta Rahma Sari, NPM. 1903011022, Jurusan Ekonomi Syariah (ESy) yang telah di Ujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/ tanggal : Kamis/ 22 Juni 2023.

TIM PENGUJI

Ketua/ Moderator : Misfi Laili Rohmi, M.Si

(.....)

Penguji I : Hermanita, M.M

(.....)

Penguji II : Thoyibatun Nisa, M.Akt

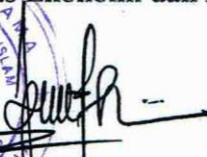
(.....)

Sekretaris : Lilis Renfiana, M.E

(.....)



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



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

ABSTRAK

ANALISIS PERILAKU PERANTARA PENJUALAN SAPI DALAM PERSPEKTIF *SELLING* SYARIAH DI DESA PURBOSEMBODO KECAMATAN METRO KIBANG KABUPATEN LAMPUNG TIMUR

Oleh :

ARINTA RAHMA SARI
NPM. 1903011022

Islam merupakan agama yang sempurna, karena Islam adalah agama yang *rahmatan lil alamin*, rahmat bagi seluruh alam. Setiap seluk beluk kehidupan manusia tak luput dari aturan Islam tak terkecuali kegiatan muamalah terkait dengan *selling* syariah yang merupakan bagian dari aturan hukum Islam. Hukum muamalah Islam bersumber dari Al-Quran dan sunnah. Penelitian ini berlokasi di Desa Purbosembodo, Kecamatan Metro Kibang, Kabupaten Lampung Timur penelitian ini dilakukan karena adanya dugaan yang timbul terkait hal-hal yang bertentangan dengan prinsip syariah sehingga peneliti ingin mengkaji lebih jauh serta menganalisis faktor yang mendasari perilaku para blantik tersebut.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif lapangan (*field research*) yang dilakukan di Desa Purbosembodo, Kecamatan Metro Kibang, Kabupaten Lampung Timur. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data melalui wawancara langsung kepada blantik dan konsumen. Adapun uji keabsahan yang digunakan pada penelitian ini yaitu dengan menggunakan tehnik pengujian *confirmability* dan teknik analisa data kualitatif yang digunakan pada penelitian ini dilakukan menggunakan model analisis data menurut Miles dan Huberman dimana data primer maupun data skunder yang sudah terkumpul, kemudian data disajikan dalam bentuk narasi yang kemudian ditarik kesimpulan berdasarkan data yang diperoleh.

Setelah dilakukan penelitian didapat hasil indikator *selling* syariah yang dipenuhi blantik sapi yaitu menjual barang yang halal dan berkualitas; mengambil keuntungan dengan sewajarnya; saling menguntungkan kedua belah pihak; bersikap murah hati kepada pembeli; memandang pesaing adalah mitra; tidak menawarkan barang yang sama kepada pembeli. Namun ada dua indikator yang tidak dapat dipenuhi yaitu niat karena Allah serta berperilaku jujur dan amanah. Perilaku yang dilakukan oleh blantik tersebut didorong oleh faktor eksternal dan faktor individu. Faktor *eksternal* berupa adanya dorongan dari pihak keluarga dan faktor individu yang mempengaruhi para blantik tidak melakukan perilaku sesuai akhlak penjualan syariah yaitu karena minimnya pengetahuan dan pendidikan tentang penjualan syariah.

Kata Kunci: *Perilaku, Perantara Penjualan, Selling Syariah*

ORISINALITAS PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : ARINTA RAHMA SARI

NPM : 1903011022

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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



MOTTO

يَا أَيُّهَا

الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ ۖ إِنَّمَا تَتَّجِرُونَ عَنِ الْبَيْعِ لَعَلَّكُمْ تَهْتَكُونَ ۗ وَالَّذِينَ يَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ فَسَوْفَ يَكُونُونَ لِئَابِقِ الْآئِنِ ۗ وَالَّذِينَ يَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ فَسَوْفَ يَكُونُونَ لِئَابِقِ الْآئِنِ ۗ وَالَّذِينَ يَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ فَسَوْفَ يَكُونُونَ لِئَابِقِ الْآئِنِ ۗ

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”. (Q.S. An-Nisa : 29).¹

وَزِنُوا بِالْقِسْطِ ۖ أَلْسُنَ قَدِيمَةٍ لَّا تَبْخَسُونَ ۚ إِنَّهَا تَرْحِمُكُمْ وَأَنْتُمْ لَا ترحمُونَ ۗ وَالَّذِينَ يَزِنُوا بِالْقِسْطِ ۖ أَلْسُنَ قَدِيمَةٍ لَّا تَبْخَسُونَ ۚ إِنَّهَا تَرْحِمُكُمْ وَأَنْتُمْ لَا ترحمُونَ ۗ

Artinya : “Dan timbanglah dengan timbangan yang lurus. Dan janganlah kamu merugikan manusia dengan mengurangi hak-haknya dan janganlah membuat kerusakan di bumi”. (Q.S. As-Syu’ara : 182-183).²

¹Depatemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemah* (Bandung: PT Madina Raihan Makmur, 2007), 77.

²*Ibid.*

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan karunia dan hidayah-Nya, maka saya persembahkan skripsi ini kepada:

1. Orangtuaku tercinta Bapak Hambali dan Ibu Trisuyanti yang senantiasa memberiku dukungan penuh baik dukungan moril berupa doa dan motivasi, maupun dukungan materil untuk terus melanjutkan pendidikan dan menggapai cita-cita.
2. Kakak beserta Adik-adik tersayang yaitu Arfilia Triska Ayuni, Nurrohman Sulton Abdullah, dan Hilmi Chaidir Ghatfan yang terus memberikan semangat kepada saya.
3. Dosen pembimbing skripsiku ibu Misfi Laili Rohmi, M.Si. yang selalu membimbing dan mengarahkanku sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Almamaterku Institut Agama Islam Negeri Metro

Terimakasih penulis ucapkan atas keikhlasan dan ketulusannya dalam mencurahkan cinta kasih sayang dan do'anya untuk penulis. Terimakasih atas perjuangan dan pengorbanan yang diberikan. Semoga kita semua termasuk orang-orang yang dapat meraih kesuksesan dan kebahagiaan dunia dan akhirat

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum, Wr. Wb.

Puji syukur Peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas Taufik, Hidayah dan Iniyah-Nya sehingga Peneliti dapat menyelesaikan penelitian Skripsi ini. Penelitian Skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dalam upaya penyelesaian Proposal ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag., PIA. selaku Rektor IAIN Metro.
2. Ibu Dr. Siti Zulaikha, S.Ag., M.H. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Yudistira Ardana, M.E.K. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah
4. Ibu Misfi Laili Rohmi, M.Si. selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang sangat bermanfaat kepada peneliti.
5. Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membantu dalam proses penyelesaian Skripsi ini.

Segala kritik dan saran sangat Peneliti harapkan sebagai upaya perbaikan dalam lingkup penelitian ilmiah selanjutnya. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi positif bagi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang Ekonomi Syariah serta bagi pihak-pihak yang terkait.

Wassalamu'alaikum, Wr. Wb.

Metro, Juni 2023
Peneliti,



ARINTA RAHMA SARI
NPM. 1903011022

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN SAMPUL.....	ii
NOTA DINAS.....	iii
PERSETUJUAN.....	iv
PENGESAHAN.....	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN.....	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN.....	ix
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	vi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Pertanyaan Penelitian	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
D. Penelitian Relevan.....	8
BAB II LANDASAN TEORI	
A. <i>Selling</i> (Penjualan)	11
1. Pengertian Penjualan.....	11
2. Tujuan Penjualan.....	12
3. Jenis-Jenis Penjualan.....	13
4. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan.....	14
B. Perilaku Produsen	16
1. Pengertian Perilaku Produsen	16
2. Faktor- Faktor yang mempengaruhi perilaku produsen	17
C. Penjualan Syariah.....	19
1. <i>Selling</i> Syariah	19
2. Akhlak Penjualan	23

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian	32
B. Sumber Data.....	33
C. Metode Pengumpulan Data	34
D. Teknik Penjamin Keabsahan Data	35
E. Teknik Analisa Data	35

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Desa Penelitian	38
1. Geografis Desa	38
2. Demografi Desa	39
B. Hasil Penelitian dan Pembahasan.....	42
1. Perilaku Penjualan Sapi dengan Melalui Perantara di Desa Purbosembodo.....	42
2. Faktor- Faktor yang mempengaruhi perilaku blantik dalam selling syariah	62

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan	68
B. Saran.....	69

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel.1.1	Data Jumlah Pemilik Sapi Ternak di Kecamatan Metro Kibang, Kabupaten Lampung Timur	3
Tabel. 1.2	Jumlah Pemilik Sapi Ternak di Desa Purbosembodo, Kecamatan Metro KibangKabupaten Lampung Timur	3
Tabel 4.1	Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan	40
Tabel 4.2	Jumlah Penduduk Berdasarkan Kepercayaan.....	40
Tabel 4.3	Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian	41

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam merupakan agama yang sempurna, karena Islam adalah agama yang *rahmatan lil alamin*, rahmat bagi seluruh alam. Setiap seluk beluk kehidupan manusia tak luput dari aturan Islam tak terkecuali kegiatan muamalah yang merupakan bagian dari aturan hukum Islam. Hukum muamalah Islam bersumber dari Al-Quran dan sunnah, keduanya sumber acuan dasar yang *ma'shum* (terpelihara dari kesalahan) dimana Al-Quran adalah yang pertama dan As-sunnah sebagai sumber yang kedua.³

Jual beli (bisnis) di masyarakat merupakan kegiatan rutinitas yang dilakukan setiap waktu oleh semua manusia. Jual beli yang benar menurut hukum Islam belum tentu semua orang muslim melaksanakannya bahkan ada pula yang belum mengetahui sama sekali tentang ketentuan-ketentuan yang ditetapkan oleh Islam dalam hal jual beli (bisnis).⁴ Jual beli sapi adalah salah satu jenis jual beli yang ada di masyarakat, bisnis ternak sapi merupakan salah satu komoditas yang produksi utamanya adalah daging, susu dan juga kulit.

Usaha peternakan sapi akhir-akhir ini telah memperlihatkan perkembangan yang pesat dan memberikan sumbangan ekonomi yang sangat besar selain sebagai penghasil daging, ternak sapi di Indonesia juga digunakan sebagai sumber tenaga kerja, bahan pupuk organik, biogas, dan tabungan

³Fatah Abdul Syukur dan Fahmi Syahbudin, "Konsep Marketing Mix Syariah" 5 No.1 (2017). 80

⁴Desman Serious Nazara, "Pengaruh Periklanan Terhadap Volume Penjualan Pada Toko Tricomsel Gunungsitoli" 9 No.3 (Juli 2021): 241.

dimasa yang akan datang.⁵Ternak sapi bermanfaat lebih luas dan bernilai ekonomis lebih besar dari pada ternak lain. Usaha ternak merupakan usaha yang lebih menarik sehingga mudah merangsang pertumbuhan usaha.Hal ini dibuktikan dari perkembangan ternak sapi di Indonesia lebih maju dari pada ternak besar atau ternak kecil lainnya seperti kerbau, kambing dan domba.Manafaat sapi yang luas dan nilai ekonominya yang tinggi dapat dilihat dari mutu harga daging atau kulit menduduki peringkat atas bila dibandingkan dengan daging, kulit kerbau atau kuda.⁶ Hal ini dapat dilihat bahwa permintaan daging sapi setiap tahunnya mengalami peningkatan sehingganya pemerintah memastikan ketersediaan kebutuhan daging agar tidak terjadinya kelangkaan di masyarakat yaitu dengan melakukan kebijakan impor daging maupun sapi dari berbagai Negara seperti Australia, Brazil dan Indiamelalui Peraturan Menteri Perdagangan No 57/M-DAG/PER/9/2013 tentang ketentuan impor dan ekspor hewan dan produk hewan.⁷Potensi ekonomi tersebut menyebabkan masyarakat di berbagai daerah di Indonesia menjadikan ternak sapi sebagai salah satu pilihan dalam kegiatan ekonomi guna menyokong kebutuhan hidup, tak terkecuali di Desa Purwosembodo.

Desa Purbosembodo adalah salah satu desa di Kecamatan Metro Kibang, Kabupaten Lampung Timur, Provinsi Lampung.Luas wilayah sebesar 5.325,03 km²dengan populasi penduduk 2.326 jiwa,mayoritas penduduk Desa

⁵Jimmy Ch. Tumober dkk., “Analisi keuntungan Pemeliharaan Ternak Sapi di Kecamatan Suluun Tareran Kabupaten Minahasa”, *Fakultas Peternakan Universitas Sam Ratulangi Manado* 34. No.2 (Juli 2014): 19.

⁶Gustina Siregar, “Analisis Kelayakan Dan Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong,” *Oktober 2012* 17 No 3 (t.t.): 2.

⁷Badan Pengkajian dan Pengembangan Kebijakan perdagangan,” Upaya Stabilisasi Harga Daging Sapi,” *bkperdag.kemendag.go.id*, 1 Juni 2023. 2

Purbosembodo adalah bersuku Jawa dan beragama Islam⁸. Usaha peternakan sapi di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang adalah salah satu lokasi yang menjadi sentra ternak sapi di Kecamatan Metro Kibang. Berikut adalah data jumlah masyarakat Kecamatan Metro Kibang yang memiliki sapi ternak yang diperoleh berdasarkan wawancara Kepala Seksi Pemerintahan di Kantor Kecamatan Metro Kibang :

Tabel.1.1
Data Jumlah Pemilik Sapi Ternak
di Kecamatan Metro Kibang, Kabupaten Lampung Timur

No	Desa	Jumlah Pemilik Sapi (Orang)
1	Jayaasri	224
2	Purbosembodo	401
3	Kibang	275
4	Margajaya	325
5	Margosari	385
6	Margototo	215
7	Sumberagung	372

Sumber : Wawancara Pra-Survey KASI Pemerintahan Kecamatan Metro Kibang⁹

Kepemilikan sapi ternak tersebut bertujuan untuk diperjualbelikan dan mendapat keuntungan. Berikut adalah hasil wawancara oleh Kepala Desa Purbosembodo dengan jumlah peternak sapi di setiap RW, sebagai berikut :¹⁰

Tabel.1.2
Jumlah Pemilik Sapi Ternak di
Desa Purbosembodo, Kecamatan Metro Kibang
Kabupaten Lampung Timur

No	RW	Jumlah Pemilik Sapi Ternak(Orang)
1.	1	158
2.	2	64

⁸Wawancara Pariman. Kepala Desa Purbosembodo, 1 Maret 2023

⁹ Wawancara Komaridun. KASI Pemerintahan. 16 Januari 2023

¹⁰ Wawancara Pariman, Kepala Desa, 6 Januari 2023

3.	3	81
4.	4	98
Total		401

Sumber : Wawancara Pra-Survey Kepala Desa Purbosembodo¹¹

Berdasarkan wawancara oleh Kepala Desa Purbosembodo diketahui wilayah tersebut memiliki lahan hijau yang luas sebagai sumber pokok makanan sapi sehingga kualitas daging yang dimiliki oleh sapi ternak dari wilayah tersebut lebih bagus karena pakan yang digunakan masih alami bila dibandingkan dengan daerah lain yang menggunakan pakan sintetis.¹²

Dalam perdagangan sapi terdapat berbagai jenis aktivitas ekonomi, salah satunya yaitu jasa perantara, jasa perantara sering muncul dalam kegiatan jual beli. Jasa perantara ini memiliki banyak istilah dalam lingkungan masyarakat, mulai dari makelar, calo, agen, broker, dan sebagainya. Manfaat dari adanya jasa perantara ini adalah sebagai perantara untuk mempercepat terjadinya transaksi.

Proses jual beli di Desa Purbosembodo, Kecamatan Metro Kibang, Kabupaten Lampung Timur menggunakan jasa blantik. Jumlah blantik sapi di desa tersebut mencapai 15 orang.¹³ Blantik adalah suatu pekerjaan sebagai jasa perantara dalam penjualan hewan ternak. Blantik memiliki berbagai usaha agar dapat mencapai tujuannya yaitu mendapatkan barang, mendapatkan pelanggan dan memperoleh keuntungan¹⁴. Strategi pemasaran blantik seperti bekerja sama sesama blantik, memperbanyak relasi, dan berkomunikasi yang baik

¹¹ Wawancara Pariman, Kepala Desa, 6 Januari 2023

¹² Ibid.

¹³ Wawancara Prasurvey dengan Sekdes Desa Purbosembodo, 6 Januari 2023

¹⁴ Rega Wulandari Diki Setiawan, Nurul Laili Adha, "Strategi Blantik dalam Metode Pemasaran Tradisional Hewan Dimoro Blitar" 12 (2019): 1.

dengan para pelanggan, begitupun dengan pengalaman dalam bisnis seorang blantik juga berpengaruh terhadap pendapatan keuntungan yang akan diperoleh.

Berdasarkan hasil wawancara kepada para blantik bahwa mereka menggunakan berbagai macam teknik penjualan. Mengunggulkan sapi yang ingin dijual, melakukan perkiraan berat daging sapi tanpa menggunakan alat, mengatakan bahwa sapi tersebut memiliki kaki yang jenjang, postur badan tinggi besar sehingga sapi yang akan dibeli suatu saat akan bertubuh besar dan memiliki bobot yang bagus, selain itu untuk mengetahui sapi tersebut berdaging atau tidak para blantik umumnya menunjukkan bagian bokong dan tulang belakang dimana apabila bokong besar, dan tulang atas tidak terlihat maka sapi dikatakan gemuk memiliki daging melimpah.¹⁵ Hal ini biasa dilakukan agar barang yang dijual laku dengan harga yang tinggi karena bertujuan untuk memperoleh keuntungan yang banyak.

Selain wawancara kepada blantik, peneliti juga menggali informasi awal dari konsumen bahwa dalam penjualan pada proses jual-beli sapi ternak yang terjadi di masyarakat benar begitu adanya seperti yang sudah diungkapkan oleh blantik bahwa mengunggulkan sapi yang dimiliki, menggunakan perikarandan tidak memiliki alat timbang berat sapi dan pengukur tinggi untuk mengukur berat maupun tinggi badan sapi. Dalam hal ini khususnya para konsumen sapi seperti para penjual daging maupun para jagal sapi mengalami kesulitan dalam pengambilan keuntungan karena

¹⁵ Wawancara Prasurvey, Sugiono, Yusuf, *Blantik Sapi*, 25 Oktober 2022

ketidakjelasan pada nominal berat sapi yang sebenarnya. Sehingga kerap terjadi kerugian atau hanya balik modal dan tidak mendapat keuntungan akibat ketidakjelasan hal tersebut¹⁶.

Proses penjualan adalah nyawa dari suatu bisnis yang sedang dijalankan sekaligus sebagai alat, media untuk mengenalkan, memasarkan dan menarik konsumen untuk membeli produk yang dipasarkan. Dengan cara menawarkan produk sesuai dengan isi, tidak berlebihan dan tidak mengurangi kelebihan yang terdapat di dalam produk yang dipasarkan. Di dalam Islam, sumpah palsu untuk melariskan produk termasuk haram dan dilarang. Akan tetapi dalam memasarkan produk harus benar-benar bisa menunjukkan bahwa produk sesuai dengan kualitas, sehingga membuat konsumen tertarik, memberikan kesan menarik dan mudah diingat oleh konsumen.¹⁷ Hal ini sebagaimana sebagaimana terdapat pada surat Asy Syu'ara ayat 181-183 yang berbunyi:

﴿أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ وَلَا تَبْخَسُوا الْمُسْتَقِيمَ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْثُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ﴾

Artinya : *Sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu termasuk orang-orang yang merugikan; Dan timbanglah dengan timbangan yang lurus; Dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan*". (Q.S. As-Shy'ara : 181-183).¹⁸

Berdasarkan hasil wawancara prasurvey dengan beberapa bantik, dan konsumen, praktik jual beli sapi ternak di Desa Purbosembodo, Kecamatan Metro Kibang, Kabupaten Lampung Timur, didapat beberapa hal bertentangan

¹⁶ Wawancara Prasurvey, Ladi ,Hambali , *Konsumen blantik sapi* , 25 oktober 2022

¹⁷ Feri Hardiyanto, "Analisis Marketing Syariah Dalam Menghadapi COVID 19 (Studi Kasus ARPI Hijab Kuningan)" 1 (Mei 2020): 28.

¹⁸ Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, 374.

dengan *selling* syariah seperti penafsiran barang dagangan tanpa menggunakan alat yang akurat, mengatakan bahwa sapi tersebut memiliki kaki jenjang, postur badan tinggi sehingga sapi tersebut suatu saat akan bertubuh besar dan kelak memiliki bobot badan yang bagus.¹⁹Oleh sebab itu, peneliti ingin melakukan penelitian lebih lanjut dan mendalam terkait analisis perilaku perantara penjualan sapi dalam perspektif *selling* syariah di desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan pemaparan latar belakang diatas, maka pertanyaan penelitian ini yaitu, bagaimanaperilaku perantara penjualan sapi dalam perspektif *selling* syariah di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuandari penelitian ini yaitu untukmenganalisisbagaimana perilaku perantara penjualan sapi dalam perspektif *sellingsyariah* di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur.

2. Manfaat Penelitian

a. Secara Teoritis

- 1) Bagi peneliti, dapat memenuhi hasrat keingintahuan peneliti pada perilaku perantara penjualan sapi dalam perspektif *selling* syariah.

¹⁹ Wawancara Nasyid, Sugiono, Yusuf. *Peternak, Blantik dan Konsumen*. 25 oktober 2022

- 2) Menjadi bahan informasi kepada pembaca dan peneliti sendiri mengenai bagaimana penerapan kaidah penjualan yang sudah diatur dalam agama Islam di ruang lingkup masyarakat.
- 3) Bagi peneliti baru, diharapkan dapat dijadikan sumber informasi dan referensi untuk kemungkinan penelitian topik-topik yang berkaitan baik yang bersifat melengkapi ataupun melanjutkan.

b. Secara Praktis

Bagi para blantik sapi ternak, diharapkan dapat dijadikan acuan atau bahan evaluasi dalam melakukan *selling* yang dianjurkan sesuai kaidah ajaran Islam, agar selain mendapat keuntungan juga mendapat keberkahan dari Allah SWT.

D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan berisi tentang uraian yang mengenai hasil penelitian terdahulu yang mengangkat tema yang sama antara lain sebagai berikut:

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan Penelitian	Perbedaan/ Novelty
1.	Putri Maharani (2021)	Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam dalam Pelaksanaan Penjualan Sapi Ternak Batusangkar	Dalam perdagangan sapi di pasar ternak Batusangkar untuk penerapan prinsip kejujuran masih belum terlaksana dikarenakan kurangnya pengetahuan mengenai etika bisnis Islam dan hanya bertujuan untuk meraih keuntungan	Persamaan terletak pada fokus/variabel/subjek penelitian, yakni penjualan secara umum maupun syariah juga ajaran Rasulullah tentang etika dalam berbisnis	Perbedaan terletak pada informan yang digunakan. Penelitian terdahulu menggunakan informan dari pihak penjual, sedangkan penelitian ini menggunakan informan dari pihak perantara/pihak ketiga
2.	Ghina Wahyuningsih, Fitri Noer Janah, Muhammad Roy Purwanto	Berbisnis Berdasarkan Perilaku Rasulullah SAW	Etika bisnis mencakup lima konsep yaitu tauhid, keseimbangan, keadilan, kebebasan, dan penanggung jawaban. Dan dampak positif yang dijalankan sesuai syariat Islam yaitu berdampak dalam berbagai aspek meliputi: aspek	Persamaan terletak pada fokus/variable/subjek penelitian yakni mengenai pelaksanaan bisnis berdasarkan ajaran Rasulullah	Perbedaan terletak pada metode yang digunakan. Penelitian terdahulu menggunakan metode penelitian kepustakaan sedangkan pada penelitian ini menggunakan metode

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan Penelitian	Perbedaan/ Novelty
			hukum, lingkungan, sosial, finansial, pemasaran, serta aspek manajemen dan sumber daya manusia.		penelitian lapangan
3	Oktavia Hanes Fania	Analisis Perilaku Bisnis Pedagang Tanggulangin Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam	Faktor internal dan eksternal mempengaruhi perilaku pedagang, dan sebagian besar pedagang memegang kelima prinsip etika bisnis islam dari lima prinsip etika bisnis yaitu prinsip kesatuan, keseimbangan, kehendak, bebas, tanggung jawab dan kebajikan.	Persamaan terletak pada fokus/variable/subjek penelitian, yakni perilaku penjualan dan faktor yang mempengaruhi perilaku penjualan	Perbedaan terletak pada fokus penelitian yang diteliti .penelitian terdahulu meneliti perilaku pedagang berdasarkan lima prinsip etika bisnis dan faktor perilaku hanya berdasarkan faktor internal dan eksternal, sedangkan pada penelitian ini meneliti perilaku penjualan berdasarkan delapan indikator akhlak penjualan dan dianalisa dengan tiga faktor yang mempengaruhi perilaku produsen.

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan Penelitian	Perbedaan/ Novelty
4.	Abu Lubaba	Studi Etika Pemasaran Pedagang Pasar Sore Kaliwungu Kendal Dalam Perspektif Ekonomi Islam	Etika pemasaran yang dilakukan pedagang di pasar sore kaliwungu sudah berdasarkan prinsip syariah etika	Persamaan terletak pada variable/subjek penelitian, yakni etika dan perilaku pedagang berdasarkan persepektif syariah	Perbedaan terletak pada fokus penelitian dimana penelitian terdahulu meneliti terkait dengan etika pemasaran pedagang sedangkan penelitian ini meneliti tentang akhlak penjualan dan faktor perilaku yang mempengaruhinya

BAB II

LANDASAN TEORI

A. *Selling* (Penjualan)

1. Pengertian Penjualan

Istilah penjualan sering disalah artikan dengan istilah pemasaran, bahkan ironisnya ada yang menganggap sama pengertian antara penjualan dengan pemasaran. Kesalahpahaman tidak hanya pada praktek penjualan tetapi juga pada struktur organisasi perusahaan. Kedua istilah tersebut memiliki arti dan ruang lingkup berbeda. Pemasaran memiliki arti yang luas meliputi berbagai proses pada perusahaan, sedangkan penjualan merupakan bagian dari kegiatan pemasaran itu sendiri, dengan demikian penjualan tidak sama dengan pemasaran.

Penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama.¹

Menurut Philip Kotler yang diterjemahkan oleh Ronny A. Rusli dan Hendra dalam buku "Manajemen Pemasaran" pengertian penjualan adalah:

¹Basu Swasta, Dharmesta, dan Irwan, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty, 2008).

“Penjualan adalah proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain”.²Berdasarkan penjelasan tersebut diatas dapat dipahami bahwa sistem penjualan adalah suatu kesatuan usaha menukarkan hak atas benda-benda yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan laba atau keuntungan.

2. Tujuan Penjualan

Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian. Adapun tujuan umum penjualan dalam perusahaan yaitu³:

- a. Tujuan yang dirancang untuk meningkatkan volume penjualan total atau meningkatkan penjualan produk-produk yang lebih menguntungkan.
- b. Tujuan yang dirancang untuk mempertahankan posisi penjualan yang efektif melalui kunjungan penjualan reguler dalam rangka menyediakan informasi mengenai produk baru.
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

Tujuan tersebut dapat tercapai apabila penjualan dapat dilaksanakan sebagaimana yang telah direncanakan sebelumnya. Penjualan tidak selalu

²Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2008), 8.

³Fandy Tjiptono, *Pemasaran Startegi* (Yogyakarta: Penerbit Andi Yogyakarta, 2008), 604.

berjalan mulus, keuntungan dan kerugian yang diperoleh perusahaan banyak dipengaruhi oleh lingkungan pemasaran. Lingkungan ini sangat berpengaruh terhadap perkembangan perusahaan.

3. Jenis- jenis Penjualan

Jenis-jenis penjualan sebagai berikut :⁴

- a. *Trade selling*. Penjualan yang dapat terjadi apabila produsen dan pedagang besar mempersilakan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.
- b. *Missionary Selling*. Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan.
- c. *Technical Selling*. Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.
- d. *New Businies Selling*. Berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.
- e. *Responsive Selling*. Setiap tenaga kerja penjual dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui route *driving and retailing*. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang

⁴Basu Swastha dan T. Hani Handoko, *Manajemen Pemasaran, Analisa Perilaku Konsumen*, Edisi Pertama, Cetakan Keempat, (Yogyakarta: Penerbit BPFE, 2004), 32.

besar, namun terjalinnya hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.

Selain dari jenis-jenisnya juga terdapat bentuk-bentuk dari pada penjualan antara lain :⁵

- a. Penjualan tunai. Penjualan yang bersifat *cash and carry* dimana penjualan setelah terdapat kesepakatan harga antara penjual dengan pembeli, maka pembeli menyerahkan pembayaran secara kontan dan bisa langsung dimiliki oleh pembeli.
- b. Penjualan Kredit. Penjualan *non cash*, dengan tenggang waktu tertentu, rata-rata diatas satu bulan.

4. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan

Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan adalah saluran distribusi yang bertujuan untuk melihat peluang pasar apakah dapat memberikan laba yang maksimal. Beberapa faktor yang mempengaruhi penjualan sebagai berikut :⁶

- a. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk

⁵Swastha dan Handoko, 32.

⁶Basu Swasta, *Manajemen Penjualan*, 3 (Yogyakarta: BPFE, 1989).

maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni :

- 1) Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan.
- 2) Harga produk.
- 3) Syarat penjualan seperti : pembayaran, penghantaran, pelayanan, garansi dan sebagainya.

b. Kondisi Pasar

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

- 1) Jenis pasarnya
- 2) Kelompok pembeli atau segmen pasarnya.
- 3) Daya belinya
- 4) Frekuensi pembelian
- 5) Keinginan dan kebutuhan.

c. Modal

Akan lebih sulit bagi penjualan, apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu barangnya ke tempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

d. Harga

Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen dengan manfaat memiliki atau menggunakan produk atau jasa yang nilainya ditetapkan oleh pembeli dan penjual melalui proses tawar-menawar, atau ditetapkan oleh penjual untuk satu harga. Faktor-faktor yang memengaruhi penetapan harga oleh perusahaan adalah: kondisi perekonomian, penawaran dan permintaan, elastisitas permintaan, persaingan, biaya, tujuan manager, dan pengawasan pemerintah.

e. Produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan.

B. Perilaku Produsen

1. Pengertian Perilaku Produsen

Menurut bahasa, perilaku berarti kelakuan, perbuatan, sikap, tingkah.⁷ Sedangkan perilaku produsen adalah kegiatan pengaturan produksi sehingga produk yang dihasilkan bermutu tinggi sehingga bisa diterima di masyarakat dan menghasilkan laba^{8,9}. Produsen berusaha untuk menghasilkan produk secara baik dengan mengatur penggunaan faktor produksi yang dimilikinya. Pembahasan tentang perilaku seorang produsen digunakan untuk melihat sejauh mana sebuah usaha yang dimiliki oleh

⁷Sulchan Yasin, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia* (Jakarta: Putra Karya, 1997), 274.

⁸Abdul Aziz, *Ekonomi Islam Analisis Mikro* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), 101.

perorangan atau perusahaan dalam memproduksi kebutuhan-kebutuhan konsumennya. Sehingga produsen dapat melakukan pengambilan keputusan mengenai seberapa banyak peralatan produksi dan jumlah tenaga kerja untuk memenuhi permintaan konsumen-konsumennya terhadap produk yang dihasilkan.¹⁰ Sehingga dapat disimpulkan perilaku produsen adalah suatu kegiatan yang dilakukan manusia untuk bisa mendapatkan keuntungan, dengan biaya seminimal mungkin, melalui proses yang memanfaatkan faktor-faktor tertentu.

2. Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Produsen

Dalam perilaku yang dilakukan oleh seorang produsen ada faktor yang mempengaruhinya, berikut adalah sejumlah faktor yang memengaruhi perilaku produsen. Faktor yang mempengaruhi perilaku produsen di antaranya adalah :¹¹

a. Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar orang tersebut. Faktor ini biasanya merupakan pengaruh yang berasal dari lingkungan seseorang seperti kelompok, tetangga sampai dengan pengaruh di berbagai media. Perilaku manusia tidak akan pernah lengkap jika melupakan konteks sosial, dimana pada dasarnya manusia merupakan makhluk sosial.

¹⁰Iskandar Zulkarnain dan Hestu Nugroho W, "Analisis Perilaku Produsen dalam Mengembangkan Produk Berbasis Kearifan Lokal Tangerang Selatan," t.t.

¹¹Murti Suwarni, *Pengantar Bisnis (Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan)* (Yogyakarta: Liberty, 2014), 24.,

Faktor pada produsen seperti Seringkali para eksekutif perusahaan dihadapkan pada suatu dilemayang menekannya. Seperti halnya harus mengejar kuota penjualan, menekan ongkos-ongkos, peningkatan efisiensi dan bersaing. Di pihaklain eksekutif perusahaan juga harus bertanggung jawab terhadap masyarakat agar kualitas barang terjaga, dan harga barang terjangkau. Eksekutif perusahaan harus pandai mengambil keputusan etis yang tidak merugikan perusahaan maupun masyarakat (konsumen).

b. Faktor Organisasi

Faktor organisasi adalah faktor yang berkaitan dengan kerangka hubungan berstruktur yang menunjukkan wewenang, tanggung jawab, dan pembagian kerja yang sangat menunjang bagi karyawan dalam mencapai prestasi kerja. Secara umum, pihak organisasi saling berpengaruh satu dengan yang lainnya (proses interaktif). Di lain pihak organisasi terhadap individu harus tetap berperilaku etis, misalnya dalam masalah pengupahan, jam kerja maksimum.

c. Faktor Individual

Faktor individual merupakan faktor yang berasal dari dalam individu itu sendiri. Faktor ini merupakan faktor bawaan sejak lahir dan merupakan pengaruh keturunan dari salah satu pihak yang dimiliki dalam keluarga. Faktor individual termasuk kedalam prinsip-prinsip hidup yang dianut oleh seseorang itu sendiri. Seseorang yang memiliki filosofi moral yang baik, dalam bekerja dan berinteraksi dengan

sesama akan berperilaku etis. Prinsip-prinsip yang diterima secara umum dapat dipelajari/ diperoleh dari hasil interaksi teman, keluarga, kenalan. Prinsip-prinsip yang diterima secara umum akan dipelajari oleh individu itu sendiri yang kemudian akan menjadi pondasi atau prinsip bagi seseorang dalam menjalani kehidupan.

C. *Selling* Syariah (Penjualan Syariah)

Islam agama yang luar biasa. Islam agama yang lengkap, yang berarti mengurus semua hal dalam hidup manusia. Islam agama yang mampu menyeimbangkan dunia dan akhirat; antara *hablum minAllah* (hubungan dengan Allah) dan *hablum minannas* (hubungan sesama manusia). Ajaran Islam lengkap karena Islam agama terakhir sehingga harus mampu memecahkan berbagai masalah besar manusia .dalam ekonomi Islam yang disertai keikhlasan semata-mata hanya untuk mencari ridha Allah, maka bentuk transaksinya insyallah menjadi nilai ibadah dihadapan Allah SWT.

1. *Selling* Syariah

Setiap manusia membutuhkan rezeki berupa makanan, minuman, pakaian, tempat tinggal, kendaraan, dan kebutuhan hidup lainnya. Untuk itu, manusia harus mencari nafkah dengan berbagai usaha yang halal. bagi seorang muslim, mencari rizki secara halal merupakan salah satu prinsip hidup yang mendasar. Islam adalah agama mewajibkan kepada pengikutnya untuk bertebaran dimuka bumi untuk mengais rezeki, tidak mengizinkan umatnya menjauhkan diri dari pencaharian kehidupan dan

hidup dalam pemberian orang lain. Rasulullah SAW menganjurkan umatnya untuk mencari rezeki dengan cara berdagang, dimana terdapat pada surat Al-Baqarah ayat 198:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ عَرَفَاتٍ فَأَذْكُرُوا اللَّهَ
عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَيْتُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ لَمَنِ الضَّالِّينَ

Artinya :*“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu”* (Qs. Al- Baqarah: 198).¹²

Berdasarkan ayat diatas dijelaskan bahwa Allah SWT telah menghalalkan jual beli bagi manusia sebagai usaha untuk memenuhi kebutuhan serta menggapai keberkahan hidup.¹³ Pada persepektif Islam, bisnis sebagai bagian dari usaha merupakan suatu keharusan bahkan kewajiban yang perlu dilakukan oleh setiap individu yang beriman untuk mempersiapkan kehidupannya yang lebih baik kedepannya.¹⁴

Nabi Muhammad SAW sangat menganjurkan umatnya berbisnis dapat menimbulkan kemandirian dan kesejahteraan bagi kehidupan manusia.¹⁵ Melalui sabdanya: “90 % rizki Allah terdapat dalam perdagangan“, namun Rasul tidak dengan begitu saja meninggalkan tanpa aturan, kaidah, ataupun batasan-batasan yang harus diperhatikan dalam dunia bisnis. Hal pertama yang perlu ditanamkan adalah nilai-nilai akhlak, atau pun etika yang harus dijadikan sebagai landasan dalam

¹²Depatemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah* (Bandung: PT Madina Raihan Makmur, 2007.), 31.

¹³Hardiyanto, “Analisis Marketing Syariah Dalam Menghadapi COVID 19 (Studi Kasus ARPI Hijab Kuningan),” 24.

¹⁴ Syaikh dkk, *Fikih Muamalah Memahami Konsep dan Dialektika Kontemporer*, (Yogyakarta : K-Media, 2020), 47

¹⁵Hajar Swara Prihatta, “Pemasaran dalam Perspektif Ekonomi Islam” 8 No.1 (Juni 2018).

bertransaksi.¹⁶ Sebuah nilai yang harus dijalankan ketika berhubungan dan berinteraksi dengan sesama manusia. Masing-masing harus mempunyai kaitan relasional yang dibangun dengan nilai-nilai ukhuwwah. Rasul bersabda: *“Allah akan memberikan rahmat kepada seorang yang bermurah hati ketika menjual, membeli dan ketika memutuskan sesuatu”* dan bersabda: *“Seorang pedagang yang dapat dipercaya dan jujur, akan dikelompokkan dalam golongan para nabi, para sahabat yang jujur, para syuhada’ dan orang-orang shalih”*. Kejujuran merupakan sifat penting dalam berbisnis, Rasul sangat menganjurkan bagi para pedagang untuk bertindak secara jujur. Rasul sangat serius memperhatikan kejujuran, sehingga dalam sebuah wasiat, Rasul mengingatkan bagi pedagang yang suka berbohong tidak akan menerima berkah dalam bisnisnya.¹⁷

Diriwayatkan dari Imam Bukhari, Rasulullah bersabda: *“Penjual dan pembeli masih dalam khiyar sepanjang belum berpisah, jika keduanya jujur dan berterus terang, maka akan diberkahi dalam perdagangannya, dan jika keduanya menyembunyikan sesuatu dan berbohong, maka akan dihilangkan keberkahan dalam jual beli yang dilakukan”*. Allah berfirman (Q.S Al-Imran:77)

إِنَّ الَّذِينَ يَشْتَرُونَ بِعَهْدِ اللَّهِ وَأَيْمَانِهِمْ ثَمَنًا قَلِيلًا أُولَٰئِكَ لَا خَلَاقَ لَهُمْ فِي الْآخِرَةِ وَلَا يُكَلِّمُهُمُ اللَّهُ وَلَا يَنْظُرُ إِلَيْهِمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَلَا يُزَكِّيهِمْ وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ

Artinya : *“Sesungguhnya orang-orang yang menukar janji (nya dengan) Allah dan sumpah-sumpah mereka dengan harga yang sedikit, mereka itu tidak mendapat bahagian (pahala) di akhirat, dan*

¹⁶Ruslan Husein Marasabessy, “Islamic Entrepreneurship” 14 (t.t.), <https://doi.org/Maret2015>.

¹⁷Ruslan Husein Marasabessy, “Islamic Entrepreneurship” 14 (2015).

*Allah tidak akan berkata-kata dengan mereka dan tidak akan melihat kepada mereka pada hari kiamat dan tidak (pula) akan mensucikan mereka. Bagi mereka adzab yang pedih“.*¹⁸

Islam sangat menganjurkan bagi para pedagang untuk arif dalam menetapkan harga bagi para pembeli. Hal ini dimaksudkan untuk mempermudah dan dapat dijangkau oleh para pembeli, tentunya pedagang tersebut nantinya akan mendapatkan ridha dan balasan dari Allah. Bahkan orang yang aktif untuk men-supply kebutuhan pokok masyarakat diibaratkan sebagai seorang mujahid, Rasulullah bersabda: *“Berbahagialah, orang yang mendatangkan komoditas dalam pasar seperti seorang mujahid di jalan Allah, dan orang yang menimbun dalam pasar kita bagaikan orang yang mengubur kitab Allah“.*

Berdasarkan penjelasan ayat Al-Quran maupun hadist Rasulullah SAW Kegiatan *selling*(penjualan) pada dasarnya dibolehkan oleh Islam. Meski demikian, dalam kegiatan penjualan syariah harus memperhatikan aturan-aturan yang ditetapkan oleh syariat. Seperti, menjual suatu produk sesuai fakta, Ketika menawarkan suatu produk, seorang harus menjelaskan produknya secara benar, tidak boleh hanya mengemukakan keunggulannya dan menutupi kekurangannya, menyebutkan kebaikannya dan menyembunyikan cacat barangnya atau menampakkan *display* produk secara menarik (bisa berupa foto atau gambar) padahal tidak sesuai penampakan aslinya.¹⁹Semua hal ini harus dihindari agar konsumen

¹⁸Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, 52.

¹⁹Murwanto Sigit, “Marketing syariah sebagai jiwa bisnis” 1 (2018).

terlindungi dari unsur penipuan dan kerugian dari transaksi jual beli yang dilakukannya.

2. Akhlak Penjualan

Akhlak pada dasarnya melekat dalam diri seseorang, bersatu dengan perilaku atau perbuatan. Jika perilaku yang melekat itu buruk, maka disebut akhlak yang buruk atau akhlak *mazmumah*. Sebaliknya, apabila perilaku tersebut baik disebut akhlak *mahmudah*.

Perbuatan-perbuatan manusia dapat dianggap sebagai akhlak apabila memenuhi dua syarat sebagai berikut: *Pertama*, perbuatan-perbuatan itu dilakukan berulang kali sehingga perbuatan-perbuatan itu menjadi kebiasaan. *Kedua*, perbuatan-perbuatan itu dilakukan dengan kehendak sendiri bukan karena adanya tekanan-tekanan yang datang dari luar seperti acaman dan paksaan atau sebaliknya melalui bujukan dan rayuan.

Islam mengajarkan bagaimana seharusnya kita bersikap dalam proses penjualan. Dalam praktik bisnis syariah, tujuan adanya penjualan syariah yaitu untuk beribadah dan mendapatkan pahala dan keridhoan Allah SWT. Selain itu, untuk menghindar dari kerugian salah satu pihak sehingga adanya kerelaan dan keikhlasan pada kedua belah pihak. maka penjualan haruslah dilakukan dengan kejujuran, tidak ada penipuan, paksaan dan lain sebagainya. Berikut ini adalah macam-macam akhlak

dalam penjualan atau indikator yang harus dipenuhi agar penjualan tersebut memenuhi prinsip *selling* syariah.²⁰

a. Niatkan karena Allah

Berdagang adalah hal duniawi dalam agama kita mencari dunia bukanlah dilarang. Niat berdagang selain untuk mencari rezeki haruslah karena Allah, bukan karena ingin menumpuk harta dan keuntungan sebanyak-banyaknya. Apabila berdagang diniatkan untuk mencari ridho Allah SWT, insyaallah segala urusan akan dimudahkan oleh-Nya.

b. Bersikap Jujur dan Amanah

Kejujuran merupakan sikap yang dianggap mudah untuk dilaksanakan bagi orang awam manakala tidak dihadapkan pada ujian berat atau dihadapkan pada godaan duniawi. Dalam berjual beli ada tawar-menawar selama belum berpisah. Dan menerangkan tentang etika kedua orang yang bertansaksi agar sama-sama jujur tidak merugikan salah satu pihak. Selain itu, jujur dalam melakukan penjualan misalnya tidak mengurangi timbangan serta memberikan informasi yang benar mengenai kelebihan dan kekurangan barang yang dijual. Kejujuran dalam penjualan akan menciptakan kepercayaan dari pihak pembeli sehingga mereka akan merasa senang dan yakin untuk membeli. Al-

²⁰Iwan Aprianto dkk., *Etika & Konsep Manajemen Bisnis Islam* (CV Budi Utama, 2020), 8–11.

Quran dengan tegas melarang ketidakjujuran, sebagaimana firmanNya dalam surat Al-Anfal ayat 27:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَخُوْۤا اللّٰهَ الرَّسُوْلَ وَتَخُوْۤا اَمْنَتِكُمْ ؕ اَنْتُمْ تَعْلَمُوْنَ

Artinya : *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui”*.

c. Jual barang yang halal dan berkualitas

اَلْمُسْلِمُ اَخُو الْمُسْلِمِ، وَلَا يَحِلُّ لِمُسْلِمٍ بَاْعٌ مِنْ اَخِيْهِ بَيْعًا فِيْهِ عَيْبٌ اِلَّا بَيَّنَّهُ
لَهُ

Artinya : *“seorang muslim adalah saudara bagi muslim yang lain, tidak halal bagi seorang muslim untuk menjual barang yang cacatnya kepada temannya, kecuali jika dia jelaskan”* (HR. Ibn Majah).

Penjual haruslah menjual barang dengan kualitas yang bagus, tidak cacat. Apabila ditemukan cacat sekecilpun maka sebaiknya terus terang menyampaikan kelebihan dan kekurangan barang. Hal ini dilakukan agar tidak merugikan pembeli dan menjadi dosa bagi penjual.

d. Mengambil keuntungan dengan sewajarnya

Islam memberikan kebebasan dalam mengambil keuntungan. Namun Islam melarang perilaku mementingkan diri sendiri, mengeksploitasi keadaan yang umumnya didorong oleh sifat tamak sehingga menyulitkan dan menyusahkan banyak orang karena berjualan selain mencari keuntungan juga mencari keberkahan dari Allah SWT. Mengambil keuntungan yang tidak wajar selain menyalahi agama juga dapat membuat dagangan tidak laku. Berikut ada dua

riwayat yang tegas menunjukkan bolehnya mengambil keuntungan lebih dari 100%²¹ :

1) Hadis dari Urwah al-Bariqi beliau menceritakan

دَفَعَ إِلَى رَسُولِ اللَّهِ -صلى الله عليه وسلم- دِينَارًا لِأَشْتَرِي لَهُ شَاةً
فَاشْتَرَيْتُ لَهُ شَاتَيْنِ فَبِعْتُ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ وَجِئْتُ بِالشَّاةِ وَالذِّينَارِ إِلَى
النَّبِيِّ -صلى الله عليه وسلم- .

Artinya : “*Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam menyerahkan uang sebesar 1 dinar kepadaku untuk dibelikan seekor kambing. Kemudian uang itu saya belikan 2 ekor kambing. Tidak berselang lama, saya menjual salah satunya seharga 1 dinar. Kemudian saya bawa kepada Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam seekor kambing dan uang 1 dinar*”.

Kemudian akupun menceritakan kejadian itu kepada Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam. Lalu beliau mendoakan :

بَارَكَ اللَّهُ لَكَ فِي صَفْقَةِ يَمِينِكَ

Artinya : “*Semoga Allah memberkahimu dalam transaksi yang dilakukan tanganmu.*” (HR. Turmudzi 1304, Daruquthni 2861, dan dihasankan Syuaib al-Arnauth).

2) Hadis dari Abdullah Zubair *radhiyallahuanhuma*, beliau menceritakan

وَكَانَ الزُّبَيْرُ اشْتَرَى الْعَابَةَ بِسَبْعِينَ وَمِائَةَ أَلْفٍ ، فَبَاعَهَا عَبْدُ اللَّهِ بِالْأَلْفِ
أَلْفٍ وَسِتِّمِائَةِ أَلْفٍ

Artinya : “*Zubair pernah membeli tanah hutan seharga 170.000, kemudian tanah itu dijual oleh putranya, Abdullah bin Zubair seharga 1.600.000*”. {HR. Bukhari 3129}.

²¹Adanan Murroh Nasution, “Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Hukum Islam,” *IAIN Padangsidempuan* 4 No 1 (Juni 2018).

Hadis ini dijadikan dalil oleh para ulama untuk menyimpulkan bolehnya mengambil keuntungan berlipat-lipat dalam jual beli .berdasarkan kedua hadits di atas, menegaskan bahwa dibolehkan mengambil keuntungan lebih dari 100%.Banyak kasus dimana orang bisa mendapatkan keuntungan berlipat-lipat ketika jual beli.banyak terjadi ketika konsumen kurang perhatian terhadap harga pasar atau kurang perhatian melihat situasi barang. Memang keuntungan dalam jual beli mengikuti laju perekonomian masyarakat, seperti faktor permintaan dan suplay barang atau ketersediaan barang.

Namun para pedagang hendaknya tetap memperhatikan kode etik pebisnis Muslim yang dalam arti tidak bernafsu meraup keuntungan dengan terlalu semangat memanfaatkan kesempatan, karena berjualan adalah bagian dari akad mu'awadah, yaitu akad tukar menukar. Artinya ketika mengambil keuntungan yang terlalu besar maka hal tersebut sudah jatuh pada perbuatan mengambil harta orang lain dengan cara batil bukan kategori tukar menukar. Tindakan tersebut dapat memicu terjadinya tindakan *ghabn*/pembodohan.Pembodohan yang dimaksud disini adalah menjual barang melebihi harga pasar.

Harga pasar atau Pembatasan harga yaitu apabila barang tersebut sangat dibutuhkan oleh masyarakat namun dijual dengan harga tinggi dan tidak logis.Maka orang yang punya wewenang di

pasar berhak membatasi harga supaya tidak melonjak tinggi. Pembatasan di sini bertujuan untuk tidak menyusahkan khalayak ramai lantaran kenaikan harga.

e. Saling menguntungkan kedua belah pihak

Senantiasa menerapkan prinsip suka sama suka. Artinya kedua belah pihak sama-sama merasa rela mencapai kesepakatan bersama, baik dalam harga, jenis barang, dan cara memberikan barang tersebut kepada pembeli. Dengan demikian keduanya merasa sama-sama diuntungkan. Allah berfirman dalam surat An-Nissa (4): 29;

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

Artinya : *“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha penyayang kepadamu”*. (Q.S. An-Nissa : 29)²².

f. Bersikap murah hati kepada pembeli

Bersikap murah hati atau toleran sewaktu melakukan penjualan, serta memberikan kemudahan kepada orang yang sedang kesusahan hendaknya diterpakan bagi seorang penjual. Karena dengan hubungan yang baik maka kenyamanan dalam transaksi akan terselenggara dengan baik. Rasulullah SAW bersabda:

²²Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, 73.

حَدَّثَنَا عَلِيُّ بْنُ عَيَّاشٍ حَدَّثَنَا أَبُو غَسَّانَ مُحَمَّدُ بْنُ مُطَرِّفٍ قَالَ حَدَّثَنِي مُحَمَّدُ بْنُ الْمُنْكَدِرِ عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ رَجِمَ اللَّهُ رَجُلًا سَمَحًا إِذَا بَاعَ وَإِذَا اشْتَرَى وَإِذَا اقْتَضَى.

Artinya : *Telah menceritakan kepada kami 'Ali bin 'Ayyasy telah menceritakan kepada kami Abu Ghassan Muhammad bin al-Munkadir dari Jabir bin 'Abdullah ra. Bahwa Rasulullah SAW. bersabda: "Allah merahmati orang yang memudahkan ketika menjual dan ketika membeli, dan ketika memutuskan perkara.*²³

Berdasarkan hadist tersebut meningkatkan bagi para peangang untuk lebih bijaksana lagi dalam menjalankan bisnisnya. diantaranya adalah memudahkan akses menjual barang dan memudahkan di dalam bertransaksi. Dengan sikap murah hati kita dapat menarik konsumen lebih banyak. Mereka merasa dihargai, merasa dihormati, merasa nyaman, sehingga mampu terciptanya sebuah kepuasan bisnis dan komunikasi yang baik.

g. Memandang pesaing sebagai mitra sejajar

Memandang pesaing bukanlah musuh namun mitra sejajar yang mampu meningkatkan kreativitas dan inovasi perusahaan. Persaingan adalah hal yang baik karena akan turut membesarkan pasar.²⁴ Hal ini disinggung sebagaimana diisyaratkan oleh Rasulullah SAW dalam sabdanya :

²³Alwi Musa Muzaiyin, "Perilaku Pedagang Muslim Dalam Tinjauan Etika Bisnis Islam (Kasus Di Pasar Loak Jagalan Kediri)," *Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri* 2 No 1 (Januari 2018): 81.

²⁴Hardiyanto, "Analisis Marketing Syariah dalam Menghadapi COVID 19 (Studi Kasus ARPI Hijab Kuningan)," 28.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِيَّاكُمْ وَالظَّنَّ فَإِنَّ الظَّنَّ أَكْذَبُ الْحَدِيثِ (البخارى ومسلم)

Artinya :*Dari Abu Hurairah bahwa Rasulullah Saw bersabda: Jauhilah berprasangka buruk, karena prasangka buruk adalah ucapan yang paling dusta. Janganlah mencari-cari isu; janganlah mencari-cari kesalahan; janganlah saling bersaing; janganlah saling mendengki, janganlah saling memarahi, dan janganlah saling membelakangi (memusuhi)! Tetapi, jadilah kalian hamba-hamba Allah yang bersaudara. (HR. Muslim).*²⁵

- h. Tidak boleh menawarkan barang yang sama kepada seorang pembeli yang masih bertransaksi.

Tidak boleh bagi penjual muslim untuk menawarkan barang yang sama kepada seorang pembeli yang masih bertransaksi atau tawaran seorang muslim atas tawaran saudaranya. Hal ini hendaknya dihindari, karena akan menimbulkan permusuhan, dimana apabila saling membenci maka bisa timbul saling fitnah antar pedagang, dan pada akhirnya sama-sama merugi. Ini merupakan akhlak yang tidak sesuai dengan tata cara dan etika dalam berjualan. Dan boleh dibilang, penjual tersebut merupakan orang yang tidak beradab. Sabda Rasulullah SAW:

حَدَّثَنَا أَبُو الْيَمَانِ أَخْبَرَنَا شُعَيْبٌ قَالَ قَالَ نَافِعٌ قَالَ قَالَ عَبْدُ اللَّهِ بْنُ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ لَا يَبِيعُ يَعْضُكُمْ عَلَى بَيْعِ بَعْضٍ وَلَا يَخْطُبُ يَعْضُكُمْ عَلَى خُطْبَةِ بَعْضٍ

Artinya : *Telah menceritakan kepada Abul Yamin telah mengabarkan kepada kami Syu'aib dia berkata saya mendengar Rasulullah SAW bersabda :“jangan diantara*

²⁵Musa Muzaiyin, “Perilaku Pedagang Muslim Dalam Tinjauan Etika Bisnis Islam (Kasus Di Pasar Loak Jagalan Kediri).”

*kalian melakukan jual beli yang masih dalam proses jual beli kawannya, jangan pula kalian memininang yang masih dalam proses pinangan saudaranya”.*²⁶

Hadis diatas sangat jelas, bahwa Rasulullah Saw melarang jual beli yang masih dalam proses jual beli kawannya. Hal tersebut apabila terjadi, maka akan terjadi kesenjangan antara penjual dan pembeli, antara pembeli dan penjual atau dapat terjadi pula antar penjual dengan penjual. Maka, apabila hal tersebut berlangsung maka akan terjadi permusuhan.

Selain menggunakan indikator-indikator yang bersumber dari Ayat Al-quran diatas, untuk kelengkapan penelitian ini peneliti juga menggunakan indikator lain dalam konteks jual-beli dalam islam, yakni bagaimana jual beli yang dianjurkan dalam islam, meliputi:

3. Rukun Jual-Beli

Para ulama *fiqih* telah sepakat bahwa, jual beli merupakan suatu bentuk akad atas harta. Adapun rukun jual beli adalah sebagai berikut :

- 1) Orang yang berakad (penjual dan pembeli)
- 2) Nilai tukar barang (uang) dan barang yang dibeli
- 3) *Sighat* (ijab qobul)

Transaksi jual beli harus memenuhi rukun-rukun ini. Jika salah satu rukunnya tidak terpenuhi, maka tidak dapat dikategorikan sebagai perbuatan jual beli. Dari paparan di atas dapat diketahui bahwa rukun yang terdapat dalam transaksi jual beli ada tiga yaitu penjual

²⁶Musa Muzaiyin, 80.

dan pembeli, barang yang dijual dan nilai tukar sebagai alat membeli, dan jabat qabul atau serah terima.

4. Syarat Jual Beli

Berdasarkan pendapat jumhur ulama, Adapun Syarat- syarat jual beli diantaranya ialah²⁷:

- 1) Syarat orang yang sedang berakad antara lain berakad maksudnya harus dalam keadaan tidak gila, dan sehat rohaninya.
- 2) Dengan kehendaknya sendiri (tanpa paksaan), maksudnya bahwa dalam melakukan tekanan atau paksaan. jual beli yang dilakukan bukan atas dasar kehendak sendiri tidak sah.
- 3) Kedua belah pihak tidak *mubadzir*, maksudnya pihak yang mengikatkan diri dalam perjanjian jual beli bukanlah manusia yang boros (*mubadzir*). Sebab orang yang boros didalam hukum dikategorikan sebagai orang yang tidak cakap bertindak. Sehingga ia tidak dapat melakukan sendiri sesuatu perbuatan hukum walaupun kepentingan hukum itu menyangkut kepentingannya sendiri.
- 4) *Baligh* atau dewasa, maksudnya adalah apabila telah berumur 15 tahun, atau telah bermimpi (bagi laki-laki) dan haid (bagi perempuan). Namun demikian, bagi anak-anak yang sudah dapat membedakan mana yang baik dan mana yang buruk, tetapi belum

²⁷Syaikh, Ariyadi, dan Norwili, *Fikih Muamalah*, (Palangkaraya: K-Media, 8 Juli 20204), 52.

dewasa (belum mencapai umur 15 tahun dan belum bermimpi atau haid), menurut pendapat sebagian ulama diperbolehkan melakukan perbuatan jual beli, khususnya barang barang kecil yang tidak bernilai tinggi.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang mengambil data dari masyarakat melalui wawancara atau proses tanya-jawab secara lisan di mana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan.¹ Penelitian ini termasuk ke dalam penelitian lapangan karena peneliti mengambil data wawancara terkait perilaku penjualan blantik dan faktor yang mempengaruhinya secara langsung dari lokasi penelitian yaitu di Desa Purbosembodo, Kecamatan Metro Kibang, Kabupaten Lampung Timur.

2. Sifat Penelitian

Adapun sifat penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif, yaitu penelitian yang menggambarkan objek tertentu dan menjelaskan hal-hal yang terkait dengan atau melukiskan secara sistematis fakta-fakta atau karakteristik populasi tertentu dalam bidang tertentu secara faktual dan cermat.² Adapun penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang menghasilkan data deskriptif tentang orang melalui tulisan atau kata-kata yang diucapkan dan perilaku yang

¹ Bachtiar S. *Basri*, "Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi pada Penelitian Kualitatif", *Jurnal Teknologi Pendidikan*. (Vol.10 No.1, April 2010), 46.

² Sarifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998), 7

dapat diamati.³ Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif kualitatif karena peneliti ingin memperoleh gambaran menyeluruh mengenai perilaku perantara penjualan sapi dalam perspektif *selling* syariah di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur.

B. Sumber Data

Berdasarkan jenis penelitian yang peneliti gunakan yaitu penelitian lapangan. Penelitian ini menggunakan dua sumber data yang berkaitan dengan masalah tersebut yaitu:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang datanya diperoleh oleh peneliti ketika melakukan pengumpulan data yang didapatkan dari sumber yang utama untuk menjadi objek penelitian.⁴ Dalam hal ini penelitian akan melakukan wawancara secara langsung kepada belantik serta konsumen di Desa Purbosembodo.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data kedua setelah sumber data primer. Sumber data sekunder digunakan untuk menarik kesimpulan atau untuk mendapat pengetahuan tambahan yang berbeda pengumpulan dan analisis data sebelumnya. Umumnya data ini diperoleh dari pihak-pihak yang tidak berkaitan langsung dengan penelitian, tetapi berhubungan dengan objek penelitian. Seperti buku-buku, jurnal yang berhubungan

³Salim Syahrudin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 5 ed. (Bandung: Citapustaka Media, 2012).

⁴Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kualitatif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), 103.

dengan analisis perilaku perantara penjualan sapi dalam perspektif *selling* syariah.

C. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah bagian dari proses pengujian atau yang berkaitan dengan sumber data dan cara untuk memperoleh data penelitian. Penelitian dilakukan untuk mendapatkan informasi dalam rangka mencapai tujuan peneliti. Untuk itu peneliti menggunakan teknik :

1. Wawancara

Metode pengumpulan data dengan menggunakan metode wawancara yaitu merupakan salah satu cara pengambilan data yang dilakukan melalui kegiatan komunikasi lisan baik dalam bentuk terstruktur, semi terstruktur dan tak terstruktur. Metode wawancara yang digunakan pada penelitian ini adalah metode wawancara semi terstruktur dimana dalam pelaksanaannya lebih bebas namun tidak keluar dari pokok pembahasan. Tujuan dari wawancara jenis ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, di mana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat, dan ide-idenya. Dalam melakukan wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.⁵

Pelaksanaan wawancara bisa dilakukan secara individual atau kelompok. Wawancara digunakan sebagai metode pengumpulan data apabila peneliti ingin mengetahui permasalahan yang ingin diteliti, dan

⁵Zuchri Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif*, Vol. 5 No 2 (Makasar: Syakir Media Press, 2021), 146.

ingin mengetahui lebih mendalam tentang hal-hal yang belum diketahui. Wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini adalah wawancara semi terstruktur, bertujuan agar informan lebih bebas menjawab pertanyaan-pertanyaan tanpa terikat pada pola-pola tertentu yang ingin diajukan ke beberapa blantik dan konsumen yang ada di Desa Purbosembodo, Kecamatan Metro Kibang, Kabupaten Lampung Timur.

D. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Uji Keabsahan data dalam penelitian kualitatif dilakukan untuk membuktikan bahwa penelitian yang dilakukan benar penelitian ilmiah yang sekaligus untuk menguji data penelitian yang sudah diperoleh. Teknik yang digunakan untuk menguji keabsahan data dalam penelitian kualitatif ini adalah teknik pengujian *confirmability*. Dalam penelitian kualitatif, menguji *confirmability* berarti menguji hasil penelitian, dikaitkan dengan proses yang dilakukan. Bila hasil penelitian merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar *confirmability*.⁶ Penelitian ini menggunakan teknik pengujian *confirmability*, yaitu hasil penelitian berupa data wawancara dengan narasumber atau blantik dikonfirmasi oleh beberapa konsumen blantik.

E. Teknik Analisa Data

Teknik analisa data yang digunakan pada penelitian ini dilakukan menggunakan model analisis data menurut Miles dan Huberman. Menurut

⁶Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. (Bandung: Alfabeta) 2012.

Miles dan Huberman ada beberapa langkah yang dilakukan untuk menganalisis data kualitatif yaitu:

1. Reduksi Data. Setelah data primer dan data sekunder terkumpul dilakukan dengan memilah data, membuat tema-tema, mengkategorikan, memfokuskan data sesuai bidangnya, membuang, menyusun data dalam suatu cara dan membuat rangkuman-rangkuman dalam satuan analisis, setelah itu dilakukannya pemeriksaan data kembali dan mengelompokkannya sesuai dengan masalah yang diteliti.⁷ Dalam penelitian ini, reduksi data dilakukan dengan mengkategorisasi data yang diperoleh dari sumber data primer dan sekunder kemudian difokuskan pada masalah penelitian.
2. *Display Data*(penyajian data). Bentuk analisis ini dilakukan dengan menyajikan data dalam bentuk narasi.⁸Tahap *Display data*dalam penelitian ini dilakukan dengan menggambarkan hasil temuan data dalam bentuk uraian kalimat mengenai penerapan *selling* syariah yang dilakukan oleh para pihak/pelaku.
3. Penarikan Kesimpulan. Data-data yang diperoleh dari hasil wawancara disajikan dengan bahasa yang tegas untuk menghindari bias. Melakukan pengkategorian secara tematik lalu disajikan ke dalam bagian-bagian deskripsi data yang dianggap perlu untuk mendukung pernyataan-pernyataan penelitian.⁹Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pola pikir induktif yaitu berpijak pada fakta-fakta yang bersifat khusus kemudian dianalisis dan akhirnya pencerahan persoalan yang bersifat

⁷Harahap Nursapia, *Penelitian Kualitatif*, 1 ed. (Medan: Wal Ashri Publishing, 2020), 69.

⁸Nursapia, 69.

⁹Nursapia, 70.

umum. Dimana dalam proses penarikan kesimpulan peneliti menyimpulkan apakah marketing yang dilakukan sudah sesuai dengan prinsip syariah yang memenuhi prinsip penjualan produk yang sesuai dengan Al-Qur'an.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Desa Penelitian

1. Geografis Desa

Desa Purbosembodo adalah salah satu desa yang terletak di sebelah Barat Kecamatan Metro Kibang dan berbatasan langsung dengan Kabupaten Lampung Selatan, luas wilayah 229 Ha. Sebanyak 54 Ha digunakan sebagai perumahan dan pekarangan, 20 Ha sebagai sawah tadah hujan, 114 Ha digunakan untuk perladangan, berdasarkan data tersebut banyaknya lahan hijau menjadikan Desa Purbosembodo memiliki stok pakan hewan ternak yang mencukupi. Selanjutnya sisa lahan digunakan untuk jalan, sekolah, lapangan, perkantoran, kuburan dan wakaf. Desa Purbosembodo terletak pada wilayah dengan batas-batas wilayah sebagai berikut:

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Kibang Kecamatan Metro Kibang
- b. Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Bandarjo Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan
- c. Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Sumberagung, Desa Purwosari dan Desa Bandarejo
- d. Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Kibang Kecamatan Metro Kibang

Asal penduduk Desa Purbosembodo awalnya berasal dari wilayah Bantul, Jawa Tengah dan sekitarnya, pada tahun 1955 orang mulai berdatangan dan membabat hutan yang kemudian dijadikan pemukiman rumah warga. Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur dipimpin oleh seorang Kepala Desa yang diangkat oleh Pemerintah Daerah dengan pemilihan langsung oleh masyarakat. Desa purbosembodo memiliki 4 Rukun Warga (RW) dan 16 Rukun Tetangga (RT) serta memiliki 4 dusun.

Adapun waktu tempuh Desa Purbosembodo dari ibukota kecamatan hanya 5 menit, jarak dari ibukota kabupaten Lampung Timur 40 menit , sedangkan dengan Ibukota Provinsi Lampung 1 jam. berdasarkan data tersebut Desa Purbosembodo merupakan desa yang mudah dijangkau dan dekat dengan pusat kota sehingganya proses distribusi menjadi mudah dilakukan.

2. Demografi Desa

Berdasarkan data kependudukan di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur, penduduk Desa Purbosembodo berjumlah 2.292 jiwa, dengan perincian sebanyak 1.205 laki-laki dan 1.087 perempuan, dengan jumlah kepala keluarga sebanyak 676 KK. Adapun penduduk Desa Purbosembodo dilihat dari aspek pendidikan, dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.1
Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah	Persentase (%)
1	Belum Sekolah	342	14,9%
2	Tidak TamatSD	105	4,58%
3	Tamat SD Sederajat	475	20,72%
4	Tamat SLTP Sederajat	641	27,9%
5	Tamat SLTA	645	28,14%
6	Tamat Akademi	27	1,17%
7	Tamat Perguruan Tinggi	32	1,39%
8	Tamat Pesantren	25	1,09%
Jumlah		2292	100%

Sumber : Profil Desa Purbosembodo

Dari tabel diatas, dapat diketahui kondisi tingkat pendidikan Desa Purbosembodo sebagian besar adalah tamat SLTA dan SLTP.1,09% pendudukDesaPurbosembodomemilikilatarbelakang, minimnya tingkat pendidikan pesantren di masyarakat dapat mempengaruhi pengetahuan masyarakat terkait dengan penjualan syariah/ *selling syariah*.

Agama merupakan hal yang sangat penting bagi kehidupan karena agama mengatur manusia dalam menjalani kehidupan, agama mengajarkan manusia dalam berperilaku sesama manusia maupun kepada Sang Pencipta.Berikut adalah jumlah penduduk Desa Purbosembodo berdasarkan kepercayaan yang dipeluknya :

Tabel 4.2
Jumlah Penduduk Berdasarkan Kepercayaan

No	Agama	Jumlah	Persentase (%)
1	Islam	2286	99,7%
2	Kristen	6	0,26%
3	Katholik	4	0,17%
Jumlah		2292	100%

Sumber : Profil Desa Purbosembodo.

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa persentase jumlah penduduk Desa Purbosembodoyang beragama Islam mencapai 99,7% hal ini dapat memengaruhi pola perilaku masyarakat khususnya dalam perilaku penjualan. Desa Purbosembodo merupakan desa yang memiliki aneka ragam mata pencaharian, adapun data pendudukDesa Purbosembodoberdasarkan sumber mata pencaharian dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.3
Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

No	Mata pencaharian	Jumlah	Persentase (%)
1	Pertanian	763	40,67%
2	Perkebunan	57	3,03%
2	Peternak	688	36,67%
3	Wiraswasta	91	4,85%
4	Buruh Tani	117	6,23%
5	Buruh Kebun	15	0,79%
6	Buruh	24	1,27%
7	PNS, TNI, Polri	21	1,11%
8	Lain-lain	100	5,33%
Jumlah		1876	100%

Sumber : Profil Desa Purbosembodo

Berdasarkan data tabel diatas, dapat diketahui bahwa sumber penghasilan utama Desa Purbosembodo adalah pertanian dengan jumlah persentase sebanyak 40,67% dan pekerjaan kedua yaitu sebagai peternak dengan jumlah 36,67% orang. Jadi dapat disimpulkan mayoritas pekerjaan masyarakat Desa Purbosembodo adalah sektor pertanian dan peternakan. Salahsatu hal yang melatarbelakangi hal tersebut yaitu ketersediaanya lahan yang luas dan memadai. Alasan peneliti mengambil penelitian terkait dengan mata pencaharian peternak yaitu karena peternak

tidak mengenal musim dan terjadi sepanjang tahun, lain halnya dengan sektor pertanian.

B. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Perilaku Penjualan Sapi dengan Melalui Perantara di Desa Purbosembodo

Bisnis dalam Islam memposisikan pengertian bisnis yang pada hakikatnya merupakan upaya manusia untuk mencari keridhaan Allah SWT. Bisnis Islam tidak semata-mata bertujuan untuk jangka pendek, keuntungan pribadi dan semata-mata keuntungan yang berdasarkan kalkulasi matematika. Tetapi bertujuan jangka pendek sekaligus berjangka panjang, yaitu tanggungjawab pribadi dan sosial pada masyarakat, serta tanggungjawab pada negara dan pada Allah SWT.

Menurut Fris, perilaku didefinisikan sebagai sebuah gerakan atau tindakan yang dapat diamati dari luar.¹ Perilaku merupakan suatu reaksi individu terhadap rangsangan. Panduan perilaku diatur dalam Al-Quran. Pengukuran perilaku hendaknya diselaraskan dengan perilaku Rasulullah SAW. Akhlak perilaku penjualan atau yang dikenal dengan *selling* syariah yang dimaksud disini ialah: niat karena Allah SWT; bersikap jujur dan amanah, menjual barang yang halal dan berkualitas, mengambil keuntungan dengan sewajarnya, saling menguntungkan keduabelah pihak, bersikap murah hati kepada pembeli, memandang pesaing adalah mitra, tidak menawarkan barang yang sama pada seorang pembeli yang masih bertransaksi. Pedagang pada pelaku bisnis seharusnya memiliki sifat-sifat seperti yang dicontohkan

¹Frist, *Perilaku Manusia Pengantar Singkat Tentang Psikologi* (Bandung: PT Refika Aditama, 2006), 1.

Rasul dalam menjalankan sebuah bisnis. Khususnya dalam konteks penjualan, para penjual sudah seharusnya menjalankan roda transaksi dengan islami. Dari hasil pengamatan yang telah peneliti lakukan berkenaan dengan perilaku penjualan yang selaras dengan nilai-nilai keislaman, peneliti memperoleh hasil sebagai berikut:

1. Niatkan Karena Allah

Niat karena Allah SWT menjadi pengaruh yang paling mendalam terhadap diri seorang muslim memandang apapun yang ada di dunia sebagai milik Allah SWT. Niat berdagang selain untuk mencari rezeki haruslah karena Allah, bukan karena ingin menumpuk harta dan keuntungan sebanyak-banyaknya. Berikut adalah wawancara Bapak Ayub seorang blantik sejak tahun 1999 mengatakan:

Awalnya saya adalah blantik motor Mba tapi semakin kesini semakin banyak orang yang menukar hewan sapi yang mereka miliki dengan motor yang saya jual, kemudian awalnya saya coba-coba okelah saya terima berhubung hobi saya juga memelihara hewan ternyata sapi lebih menguntungkan sehingganya saya lebih beralih profesi sebagai blantik sapi, jadi motivasi saya menjadi seorang blantik selain ekonomi juga hobi Mba.²

Bapak Solikhin seorang blantik sejak tahun 2013 mengatakan :

Motif saya melakukan penjualan sapi selain ekonomi karena keahlian yang saya miliki sejak dulu Mba, Dari kecil orang tua saya sudah sering jual-beli sapi jadi salah satu ilmu yang saya dapat ya berjualan sapi itu mba karena itulah saya sudah mengerti bagaimana mengurus hewan ternak dan menjualnya.³

²Dokumentasi wawancara dengan bapak Ayub sebagai blantik sapi pada 23 April 2023

³ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Solikhin sebagai blantik sapi pada 25 April 2023

Bapak Juli seorang blantik sejak tahun 2010, Bapak Ali seorang blantik sejak tahun 2010, Bapak Slamet seorang blantik sejak tahun 2005 juga memiliki pendapat yang sama. mereka mengatakan:

Selain motif ekonomi motif saya menjadi seorang blantik itu ya ga ada Mba karena kan kita kepala rumah tangga harus memenuhi dan mencukupi kebutuhan keluarga. hasrat ingin cepat kaya salah satunya karena menurut saya walaupun sapi modal nya besar tetapi hasil nya cukup menjanjikan Mba apalagi kalau kita pintar dalam proses penjualan.⁴

Dari penjelasan yang dikatakan oleh Bapak Ayub, Bapak Solikhin, Bapak Juli, Bapak Ali, Bapak Slamet diatas menunjukkan niat mereka dalam berjualan sapi hanyalah sebagai media untuk menyalurkan hobi, pilihan sebagai ketarampilan yang dimiliki dan menjalankan kewajiban menjadi seorang kepala keluarga yang wajib mencukupi kebutuhan hidup rumah tangganya. Jadi dapat disimpulkan bahwa para blantik sapi di Desa Purbosembodo dalam proses penjualan tidak diniatkan karena Allah tetapi untuk mencukupi kebutuhan di dunia.

2. Bersikap Jujur dan Amanah

Bersikap jujur dan amanah sangat penting dalam proses penjualan. Jujur dalam melakukan penjualan misalnya tidak mengurangi timbangan serta memberikan informasi yang benar mengenai kelebihan dan kekurangan barang yang dijual. Kejujuran dalam penjualan akan menciptakan kepercayaan dari pihak pembeli sehingga mereka akan

⁴ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Juli, Ali, slamet sebagai Blantik sapi 26-28 April 2023

merasa senang dan yakin untuk membeli. Seorang penjual harus senantiasa jujur dan amanah terhadap setiap pelanggannya.

Bapak Ayub mengatakan⁵:

Biasanya saya menawarkan sapi yaitu dengan membuat status di aplikasi *whatsapp*, via telepon dan tatap muka saja Mba, kemudian saya menjelaskan spesifikasi dari hewan yang saya jual. Alhamdulillah untuk dua bulan terakhir alat pengukur tinggi badan dan timbangan digital sudah saya miliki.

Sifat bapak Ayub diatas menunjukkan adanya prinsip jujur dan amanah dalam penjualan. Beliau menjelaskan spesifikasi dagangan yang ia miliki dengan keakuratan sesuai menggunakan alat pengukur sehingga informasi yang ia berikan kekonsumen sesuai dengan kenyataan. Jadi beliau sudah berusaha untuk bersikap jujur dan amanah terhadap penjualan yang ia lakukan.

Bapak Juli mengatakan :

”saya menjelaskan spesifikasi sapinya melalui online maupun secara langsung. tapi untuk mengukur tinggi badan saya menggunakan alat meteran tetapi untuk berat badan kalau saya menggunakan perkiraan karena belum punya alatnya.”⁶

Bapak Solikhin mengatakan:

Menawarkan sapi dengan calon pembeli biasanya saya mengupload foto sapi di media sosial seperti *facebook* dan status *whatsapp*. didalam foto tersebut saya memberikan keterangan sapi secara umum seperti jenis kelamin, warna sapi, jenis sapi, tinggi dan berat badan. Untuk tinggi badan saya ukur dengan meterannamun kalau untuk berat badan seperti blantik lainnya saya hanya menggunakan penafsiran berat badan dengan perkiraan.⁷

⁵ Dokumentasi wawancara dengan bapak Ayub sebagai blantik sapi pada 23 April 2023

⁶ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Juli sebagai Blantik sapi pada 26 April 2023

⁷ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Solikhin sebagai Blantik sapi pada 25 April 2023

Bapak Ali mengatakan :

Jika ada konsmen yang datang saya akan memberitahu dan menjelaskan satu per satu sapi yang saya milki. Terkait tinggi dan berat badan saya menggunakan penafsiran saja.Saya tidak menggunakan media sosial karena saya tidak memiliki alat ukur yang akurat.⁸

Bapak Slamet mengatakan:

Dalam proses penjualan penawaran kepada konsumen saya menghubungi teman-teman saya jikalau ada yang mencari sapi dengan spesifikasi sapi yang saya miliki, disamping itu saya juga menjual melalui media online, untuk tinggi dan berat badan sapi saya hanya menggunakan perkiraan saja karena saat ini saya belum memiliki alatnya.⁹

Dari penjelasan yang diungkapkan oleh BapakJuli, Bapak Solikhin, Bapak Ali, Bapak Slamet diatas menunjukkan adanya pemahaman pentingnya berperilaku jujur dan amanah melalui pernyataan akan pemahaman terkait akad jual beli dalam Islam, namun dalam impelementasinya para blantik tidak menerapkan kejujuran itu dalam kegiatan jual beli terkait informasi terhadap bobot dan tinggi badan sapi. Berdasarkan penelitian lebih mendalam bahwa hal itu diakibatkan karena ketidaktersedianya alat pengukur yang akurat.Pernyataan para blantik tersebut peneliti konfirmasi kepada beberapa konsumen untuk kevalidan data salah satunya yaitu Bapak Imawan seorang konsumen yang sering membeli sapi yang dijual oleh para blantik di Desa Purbosembodo mengatakan:

⁸ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Ali sebagai Blantik sapi pada 27 April 2023

⁹ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Slamet sebagai Blantik sapi pada 28 April 2023

Biasanya Mba, para blantik menawarkan ke saya bahwa ada sapi yang ukur untuk dipotong blantik akan menyebutkan berat badan dan tinggi badan sapi, atau biasanya saya liat di status whatsapp sembari memberikan informasi terkait sapi tersebut, untuk bobot sapi kami memang sering ngecak sendiri mba karena ya kalau blantik-blantik lokal mereka tidak punya timbangan, kerugian kalau sapi ga ukur sesuai perkiraan sudah pasti ada kerugian seperti seharusnya dapat untung lebih banyak tapi ini berkurang, kadang juga rugi ga dapet untung karena sapinya ga ukur lebih banyak gajinya ketimbang dagingnya.¹⁰

Bapak Iwan mengatakan:

Saya biasanya kalau lagi cari sapi potong dating ke rumah-rumah blantik, telepon kadang juga liat status *whatsapp*. Kalau sapi ukur dagingnya juga padat pasti saya untung mba karna ketika sudah dipotong dan dijual dipasar pasti dia berat dan berbobot, tapi ya begitu kita harus pintar-pintar memilih dan mengerti sapi karena sapi yang tidak ditimbang itu kan masih ngawang-ngawang atau kita harus brani berspekulasi kalau beruntung akan untung besar kalau tidak sesuai ya pasti rugi besar juga atau kadang juga yaa sebatas balik modal aja. kecuali ditimbang hidup jadi modal dan keuntungannya bisa dihitung¹¹.

Bapak Imawan menjelaskan bahwasanya perilaku blantik di Desa Purbosembodo menunjukkan perilaku yang kurang menerapkan perilaku jujur dan amanah dikarenakan dalam proses penjualan tidak memiliki alat ukur yang akurat sehingganya informasi yang diberikan tidak sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.

3. Menjual Barang yang Halal dan Berkualitas

Penjual haruslah menjual barang yang suci dan halal dengan kualitas yang bagus, tidak cacat. Apabila ditemukan cacat sekecilpun maka sebaiknya terus terang menyampaikan kelebihan dan kekurangan

¹⁰ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Imawan sebagai konsumen Blantik sapi pada 1 Mei 2023

¹¹ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Iwan sebagai konsumen Blantik sapi pada 2 Mei 2023

barang, Hal ini dilakukan agar tidak merugikan pembeli dan menjadi dosa bagi penjual. Nabi Muhammad SAW. bersabda :

إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخِنْزِيرِ وَالْأَصْنَامِ . فَقِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ ، أَرَأَيْتَ شُحُومَ الْمَيْتَةِ فَإِنَّهَا يُطْلَى بِهَا السُّفُنُ ، وَيُدْهَنُ بِهَا الْجُلُودُ ، وَيَسْتَصْبَحُ بِهَا النَّاسُ . فَقَالَ « لَا ، هُوَ حَرَامٌ » . ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - عِنْدَ ذَلِكَ « قَاتَلَ اللَّهُ الْيَهُودَ ، إِنَّ اللَّهَ لَمَّا حَرَّمَ شُحُومَهَا جَمَلُوهَا ثُمَّ بَاعُوهَا فَأَكَلُوهَا ثَمَنُهُ

Artinya :*“Sesungguhnya, Allah dan Rasul-Nya mengharamkan jual beli khamar, bangkai, babi, dan patung.” Ada yang bertanya, “Wahai Rasulullah, apa pendapatmu mengenai jual beli lemak bangkai, mengingat lemak bangkai itu dipakai untuk menambal perahu, meminyaki kulit, dan dijadikan minyak untuk penerangan?” Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda, “Tidak boleh! Jual beli lemak bangkai itu haram.” Kemudian, Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda, “Semoga Allah melaknat Yahudi. Sesungguhnya, tatkala Allah mengharamkan lemak bangkai, mereka mencairkannya lalu menjual minyak dari lemak bangkai tersebut, kemudian mereka memakan hasil penjualannya.” (HR. Bukhari no. 2236 dan Muslim, no. 4132).*

Akhlah menjual barang yang halal dan berkualitas yang ditunjukkan oleh para blantik sapi di Desa Purbosembodo ini adalah mereka selalu menjual sapi dalam keadaan sehat, walaupun menjual dalam keadaan berbentuk daging maka dipastikan daging tersebut disembelih dengan cara yang halal, dan apabila kondisi sapi sakit langsung menghubungi mantri hewan agar segera diberikan obat. Seperti yang dikatakan bapak Ayub;

Saya sering menjual sapi dengan keadaan sapi sudah disembelih dengan halal karena anak saya membuka lapak di pasar, untuk memastikan kondisi kesehatan sapi untuk beberapa kali saya mendatangkan mantri hewan. Biasanya yang menyembelih sapi adalah saya, sebelumnya saya ikat dan sapi jatuhkan supaya tenang

dan tidak kemana-mana, menggunakan golok atau pisau yang sebelumnya sudah di asah supaya pisau tajam, saya memotong dengan mengucapkan nama Allah sembari pisau diiris dekat dengan dagu atau bagian tenggorokan dan kerongkongan dan dipotong sampai putus saluran tersebut.¹²

Bapak Juli mengatakan:

Terkadang apabila sapi sudah terlihat sakit dan memang harus benar-benar di potong agar tidak menjadi bangkai saya potong kemudian saya oper ke penjagal atau tukang daging. Setiap saya potong sapi dengan menggunakan pisau yang tajam dan menyebut nama Allah, jika saluran tenggorokan, kerongkongan, dan darah sudah terputus ya sudah ditunggu sampai matinya tidak sampai kepala putus, kalau sudah tidak bernyawa barulah kepalanya dipotong. Saya juga selalu memastikan kondisi sapi apabila sapi yang jualsusah makan, penyakit kulit biasanya saya panggil mantri.¹³

Jawaban dari para blantik tersebut diatas, peneliti cek kembali kebenarannya dengan melakukan konfirmasi kepada para konsumen diantaranya Bapak Iwan seorang konsumen yang sering membeli sapi yang dijual oleh Blantik Sapi di Desa Purbosembodo mengatakan, “Saya pernah membeli sapi dalam keadaan tidak bernyawa. biasanya kalau sapi ambrukan begitu karena sapi sakit atau sapi terpeleset dan diharuskan untuk dipotong”.¹⁴

Bapak Ladi mengatakan:

karena saya seorang jagal juga pedagang daging, saya sering tuh dihubungi untuk beli sapi ambrukan seperti itu biasanya sapi sakit atau sapi jatuh dan diharuskan untuk dipotong, kadang posisi sapi sudah disembeli oleh blantik, kadang juga saya yang sembelih. Sebelum saya memotong sapi pisau pasti saya asah terlebih dulu supaya ga ketul supaya ga menyiksa hewan yang saya potong, karena saya orang islam ya Mba jadi tentu saja sebelum saya

¹² Dokumentasi wawancara dengan bapak Ayub sebagai blantik sapi pada 23 April 2023

¹³ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Juli sebagai Blantik sapi pada 26 April 2023

¹⁴ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Iwan sebagai konsumen Blantik sapi pada 2 Mei

memotong hewan tersebut saya mengucapkan ta'awudz, bismillah dan mengucapkan nama Allah, pisau tidak boleh diangkat dari leher kepala sapi sampai tenggorokan dan kerongkongan sapi putus.¹⁵

Dari penjelasan yang dikatakan oleh Bapak Ayub dan Bapak Juli diatas menunjukkan adanya perilaku penjualan dengan menjual barang yang halal dan berkualitas. Mereka mengutamakan kesehatan, keselamatan dan kehalalan sapi sapi yang dijualnya oleh mereka. Berikut adalah hadits yang mengatur tentang cara penyembelihan hewan berdasarkan syariaah Islam :

عن شداد بن أوس، قال: ثنتان حفظتهما عن رسول الله صلى الله عليه وسلم، قال: «إن الله كتب الإحسان على كل شيء، فإذا قتلتم فأحسنوا القتلة، وإذا ذبحتم فأحسنوا الذبح، وليحد أحدكم شفرته، فليرح ذبيحته

Artinya: “*Syaddad bin Aus berkata: “Dua hal yang saya hafal dari Rasulullah shalallahu alaihi wasallam. Beliau bersabda: “Sesungguhnya Allah mewajibkan berbuat baik dalam semua hal. Jika kalian membunuh maka lakukan dengan cara yang baik. Jika kalian menyembelih maka lakukan dengan cara yang baik; tajamkan pisaunya dan tenangkan hewan sembelihannya”.*

Jadi dapat disimpulkan bahwa para blantik sapi Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang sebagian besar sudah melakukan penjualan dengan menerapkan penjualan barang halal dan berkualitas.

4. Mengambil Keuntungan dengan Sewajarnya

Islam memberikan kebebasan dalam mengambil keuntungan. Namun Islam melarang perilaku mementingkan diri sendiri, berjualan selain mencari keuntungan juga mencari keberkahan dari Allah

¹⁵ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Ladi sebagai konsumen Blantik sapi pada 2 Mei 2023

SWT. Mengambil keuntungan yang tidak wajar selain menyalahi agama juga dapat membuat dagangan tidak laku. Sebagaimana hadis berikut:

- a. Hadis dari Urwah al-Bariqi beliau menceritakan

دَفَعَ إِلَيَّ رَسُولُ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- دِينَارًا لِأَشْتَرِي لَهُ شَاةً فَأَشْتَرَيْتُ لَهُ شَاتَيْنِ فَبِعْتُ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ وَجِئْتُ بِالشَّاةِ وَالِدِينَارٍ إِلَى النَّبِيِّ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ-.

Artinya : “Rasulullah shallallahu alaihi wa sallam menyerahkan uang sebesar 1 dinar kepadaku untuk dibelikan seekor kambing. Kemudian uang itu saya belikan 2 ekor kambing. Tidak berselang lama, saya menjual salah satunya seharga 1 dinar. Kemudian saya bawa kepada Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam seekor kambing dan uang 1 dinar”.¹⁶

Kemudian akupun menceritakan kejadian itu kepada Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam. Lalu beliau mendoakan :

بَارَكَ اللَّهُ لَكَ فِي صَفَقَةِ يَمِينِكَ

Artinya : “Semoga Allah memberkahimu dalam transaksi yang dilakukan tanganmu.” (HR. Turmudzi 1304, Daruquthni 2861, dan dihasankan Syaib al-Arnauth).

- b. Hadis dari Abdullah Zubair *radhiyallahuanhuma*, beliau menceritakan

وَكَانَ الزُّبَيْرُ اشْتَرَى الْعَابَةَ بِسَبْعِينَ وَمِائَةَ أَلْفٍ ، فَبَاعَهَا عَبْدُ اللَّهِ بِالْفِ أَلْفٍ وَسِتِّمِائَةِ أَلْفٍ

Artinya : “Zubair pernah membeli tanah hutan seharga 170.000, kemudian tanah itu dijual oleh putranya, Abdullah bin Zubair seharga 1.600.000”. {HR. Bukhari 3129}.¹⁷

Hadis ini dijadikan dalil oleh para ulama untuk menyimpulkan bolehnya mengambil keuntungan berlipat-lipat dalam jual beli. Berdasarkan kedua hadits di atas, menegaskan bahwa dibolehkan

¹⁶Murroh Nasution, “Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Hukum Islam,” 93.

¹⁷Murroh Nasution, 94.

mengambil keuntungan lebih dari 100%. Selanjutnya menurut Syaikh Muhammad bin Sholeh Al'utsaimin berkata, "Keuntungan itu tidak dibatasi, boleh saja diambil keuntungan 10,20,25% atau lebih dari itu asalkan tidak ada pengelabuhan dalam jual belinya.

Mengambil keuntungan dengan sewajarnya yang dimaksud disini adalah seorang blantik hendaknya mengambil keuntungan kepada para pembeli sesuai dengan harga yang dikeluarkan standar harga pasar dan tidak memberatkan konsumen karena pada dasarnya jual beli adalah tukar menukar apabila penjual menjual yang terlalu besar maka hal tersebut sudah jatuh pada perbuatan mengambil harta orang lain dengan cara batil bukan kategori tukar menukar. Berikut hasil wawancara dengan Bapak Solikhin, sebagai berikut:

Upaya yang saya lakukan untuk mendapatkan pembeli biasanya saya perbanyak pemasaran dengan menawarkan ke orang-orang yang membutuhkan sapi. Kalau mengambil sesuai modal yang saya keluarkan jadi perhitungan pakannya, vitaminnya transport nya juga saya hitung karena kan kita berjualan ya harus untung lah Mba. Keuntungan yang saya ambil biasanya minimal Rp 500.000. Untuk sistem penjualan blantik dengan peternak saya biasanya mengambil keuntungan sendiri karena sapi yang saya ambil dari peternak sudah saya beli terlebih dahulu baru saya jual sendiri."¹⁸

Bapak Ali mengatakan :

Upaya yang saya lakukan dalam penjualan itu sapi yang saya beli sebisa mungkin mengalami perubahan jika di saya khususnya dibagian bobot ukuran, supaya bisa dijual dengan harga tinggi. Sistem penjualan pengambilan keuntungan dari peternak oleh blantik itu saya mengambil untung sendiri Karena sapi yang sudah berada di saya mutlak hak saya, saya mengambil

¹⁸ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Solikhin sebagai Blantik sapi pada 25 April 2023

keuntungan pun sesuai dengan pasaran sapi pada umumnya kok mba, misalkan pasaran sapi laki-laki minimal Rp 20.000.000 maka saya bisa mengambil keuntungan dengan harga jual Rp 22.000.000, Rp25.000.000 sampai dengan Rp 30.000.000.¹⁹

Bapak selamat mengatakan :

Upaya yang saya lakukan untuk mendapatkan pembeli yaitu saya memperbanyak postingan dan banyak menawarkan kepada orang-orang. Kalau untuk sistem penjualan blantik dengan peternak yaitu mengambil keuntungan masing-masing tidak dengan bagi hasil mba. Saya mengambil keuntungan wajar sesuai dengan pasaran harga sapi karena kalau ketinggian sapi tidak laku malah kita yang rugi modalnya jadi ga muter, kalau sapi bisa laku cepat saya biasa mengambil keuntungan Rp 1.000.000 sampai dengan Rp 2.000.000 supaya putaran uang lebih cepat.²⁰

Berdasarkan pendapat para informan diatas bahwa umumnya blantik mengambil keuntungan sesuai dengan apa yang sudah mereka keluarkan, harga sapi sesuai dengan pasaran sapi pada umumnya tergantung postur sapi yang dijual tersebut, karenanya apabila sapi ditawarkan dengan harga yang tinggi dan tidak sesuai maka dagangan tidak laku dan dapat mengalami kerugian.

5. Saling Menguntungkan Kedua Belah Pihak

Pada proses penjualan harus saling menguntungkan kedua belah pihak. kedua belah pihak sama-sama merasa rela mencapai kesepakatan bersama, baik dalam harga, jenis barang, dan cara memberikan barang tersebut kepada pembeli, dengan demikian keduanya merasa sama-sama diuntungkan. Perilaku ini sangat menjaga dan berlaku adil serta dapat menjauhkan manusia dari perpecahan dan mendatangkan persatuan.

¹⁹ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Ali sebagai Blantik sapi pada 27 April 2023

²⁰ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Slamet sebagai Blantik sapi pada 28 April 2023

Bapak Ayub mengatakan :

Kalau konsumen kecewa barang boleh dikembalikan mba karena saya menerapkan prinsip saling suka sama suka. terkadang konsumen ada yang langsung datang ke lokasi untuk liat barang, tapi ada pula yang via online wa atau telephone jadinya nya tawar menawar dilakukan via telpon atau *whatsapp*²¹

Bapak Juli mengatkan :

Jika barang yang sudah diantar ke konsumen namun tidak sesuai atau konsumen kecewa maka saya lakukan runding ulang dan mencapai kesepakatan baiknya gimna . Biasanya pembeli order melalui via *online* kemudian mereka datang untuk melihat kondisi barang tetapi tidak menutup kemungkinan juga tetap terjadinya tawar menawar via online kalau konsumen sudah percaya kepada kita.²²

Bapak Solikhin mengatakan:

Barang yang sudah diantarkan kepada konsumen dan konsumen kecewa biasanya saya menjelaskan kepada konsumen terkait kesepakatan di awal dengan spesifikasi sapi yang sudah saya tawarkan, jadi kita musyawarah kembali saya tawarkan lagi sapi yang lain. Kalau untuk jual beli tidak semua datang ke lokasi tapi ada juga yang via online , tawar menawar yang terjadi biasanya mengikuti situasi dan kondisi saja .²³

Bapak Ali mengatakan:

Alhamdulillah sampai saat ini saya belum pernah mengalami kekecewaan konsumen terkait penjualan sapi karena saya menjual sapi dengan transparan dan tidak melalui online. Dalam proses penjualan saya mengajak calon pembeli untuk datang dan melihat langsung di lokasi sehingganya tawar menawar terjadi secara langsung.²⁴

Dari pernyataan-pernyataan diatas peneliti dapat menyimpulkan bahwa sebagian besar blantik di Desa Purbosembodo menerapkan

²¹ Dokumentasi wawancara dengan bapak Ayub sebagai blantik sapi pada 23 April 2023

²¹ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Juli sebagai Blantik sapi pada 26 April 2023

²² Dokumentasi wawancara dengan Bapak Juli sebagai Blantik sapi pada 26 April 2023

²³ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Solikhin sebagai Blantik sapi pada 25 April

²⁴ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Ali sebagai Blantik sapi pada 27 April 2023

penjualan saling menguntungkan kedua belah pihak terbukti dari beberapa perilaku blantik yang saling mengutamakan konsumen agar tidak adanya kekecewaan sebelah pihak. Hal ini sejalan dengan ajaran islam berdasarkan Q.S An-Nissa :29 :

يَا أَيُّهَا
الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْتُمْ تَتِجَرُونَ عِنْدَ رِضْمِكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ كَرِيمًا

Artinya :*“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”*.(Q.S. An-Nisa : 29).²⁵

6. Bersikap Murah Hati kepada Pembeli

Akhlik dalam melakukan penjualan adalah bermurah hati kepada konsumen, dengan sikap murah hati kita dapat menarik konsumen lebih banyak. Mereka merasa dihargai, merasa dihormati, merasa nyaman, sehingga mampu terciptanya sebuah kepuasan bisnis dan komunikasi yang baik. Artinya, seorang penjual harus selalu bersikap baik dalam melakukan kegiatan penjualan. Baik pada proses interaksi tawar-menawar, maupun pelayanan yang diberikan dengan begitu kita dapat melatih diri kita untuk selalu berusaha berbuat baik agar dapat selalu dipercaya oleh pembeli.

Bapak Ayub mengatakan:

“Setiap konsumen yang membeli sapi di kita, kita menyiapkan armada transportasi yang siap untuk digunakan, tapi biasanya

²⁵Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, 73.

menggunakan biaya tambahan mba kan itu diluar harga sapi, surat sapi yang dikeluarkan oleh pamong setempat pun saya siapkan, jikalau terjadi kecelakaan fisik pada proses distribusi yang mengakibatkan cacat fisik bagi saya barang boleh dikembalikan apabila konsumen tidak terima”.²⁶

Bapak Solikhin mengatakan:

Pelayanan yang saya berikan yaa kalau ada pembeli yang datang saya beri air minum mempersiapkan surat jalan dan transportasi pengangkutan. Apabila terjadi kecelakaan fisik pada proses distribusi jika hal tersebut atas kesalahan armada dari pihak sini kami ganti rugi tapi apabila armada distribusi dari pihak pembeli maka hal itu mutlak kesalahan pihak pembeli dan kami tidak menanggung resiko.²⁷

Jawaban dari para blantik tersebut peneliti cek kembali kebenarannya dengan melakukan konfirmasi kepada para konsumen, diantaranya Bapak Subagianto salah seorang konsumen yang sering membeli sapi yang dijual Blantik di Desa Purbosembodo mengatakan: “iya Mba pelayanan yang diberi sama blantik biasanya ya kalau datang kelokasi dibuatkan minum, kalau saya tidak ada mobil untuk menjemput pihak sana memberikan pilihan transportasi, kamudian kalau saya minta surat sapi sama blantik dibuatkan”.²⁸

Bapak Subagianto menjelaskan bahwasanya perilaku para blantiksapi di Desa Purbosembodo menunjukkan perilaku murah hati dengan memberikan pelayanan yang dibutuhkan oleh konsumen. Begitu juga dengan informan lainnya, mereka mengatakan bahwa mereka memberikan pelayanan kepada konsumen namun apabila adanya

²⁶ Dokumentasi wawancara dengan bapak Ayub sebagai blantik sapi pada 23 April 2023

²⁷ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Solikhin sebagai Blantik sapi pada 25 April 2023

²⁸ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Subagianto sebagai konsumen Blantik sapi pada 2 Mei 2023

kesalahan yang tidak dilakukan oleh pihak blantik maka itu bukan tanggung jawab blantik. Berdasarkan informasi dari para blantik dan konsumen bahwa antara jawaban blantik dan konsumen sejalan, sehingga data dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya. Perilaku para blantik tersebut sesuai dengan apa yang diajarkan oleh agama Islam, yakni sesuai pada ayat Al-quran surat Ali ‘Imran ayat 159:

فِيمَا رَحِمْتَنِي
أَلْقَلْبِلَانَفْضُوا مِنْحَوْلِكَفَاعْفُ عَنْهُمْوَاسْتَغْفِرْ لَهُمْوَ شَاوِرْهُمْفِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ
اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ

Artinya : “Maka berkat rahmat Allah engkau (Muhammad) berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya engkau bersikap keras dan berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekitarmu. Karena itu maafkanlah mereka dan mohonkanlah ampunan untuk mereka, dan bermusyawarahlah dengan mereka dalam urusan itu”. (Q.S. Ali Imran : 159).²⁹

7. Memandang Pesaing sebagai Mitra

Memandang bahwa pesaing bukanlah musuh, namu mitra sejajar yang mampu meningkatkan kreativitas dan inovasi perusahaan. Persaingan adalah hal yang baik karena akan turut membesarkan pasar. Bapak Ali mengatakan : “Dalam menawarkan sapi kepada calon pembeli saya tidak membanding-bandingkan dengan milik orang lain walaupun konsumen membandingkan maka saya mengajukan untuk melihat sapi secara langsung.”³⁰

Bapak Slamet mengatakan : “Saat menawarkan sapi kepada calon pembeli saya tidak membandingkan dengan sapi milik blantik lain namun

²⁹ Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, 86.

³⁰ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Ali sebagai Blantik sapi pada 27 April 2023

menjelaskan dan mengunggulkan sapi yang saya miliki karena menurut saya namanya orang jualan berharap dagangannya laku”.³¹

Bapak Juli mengatakan: “Dalam saya menawarkan barang saya tidak pernah menjatuhkan barang milik blantik lain karena kita semua teman sama-sama bekerja mencari rezeki”.³²

Jawaban dari para blantik tersebut peneliti cek kembali kebenarannya dengan melakukan konfirmasi kepada para konsumen, di antaranya Bapak Mustofa konsumen blantik sapi di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur mengatakan: “setiap saya membeli sapi di daerah ini blantik akan memberikan pilihan sapi, jadi kita fokus membicarakan sapi ini saja tidak ke sapi blantik lain”.³³

Bapak Imawan mengatakan: “blantik jarang kok membandingkan sapi milik blantik lain tapi kalau sapi yang dijual harganya ketinggian pasti kami tawar Mba, kemudian biasanya blantik memberikan penawaran lain sambil meyakinkan supaya kita membeli sapi milik mereka.”³⁴

Bapak Mustofa dan bapak Imawan bahwa perilaku para blantik di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang menunjukkan perilaku memandang pesaing sebagai mitra dengan berjualan tanpa menjatuhkan milik pesaing.

³¹ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Slamet sebagai Blantik sapi pada 28 April 2023

³² Dokumentasi wawancara dengan Bapak Juli sebagai Blantik sapi pada 26 April 2023

³³ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Mustofa sebagai konsumen Blantik sapi pada 3 Mei 2023

³⁴ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Imawan sebagai konsumen Blantik sapi pada 1 Mei 2023

Dari penjelasan yang dikatakan oleh Bapak Ali, Bapak Slamet dan Bapak Juli di atas menunjukkan bahwa blantik tidak memandang mitra sebagai musuh atau pesaing melainkan partner kerja, mereka lebih fokus kepada barang dagangan yang mereka miliki dibandingkan dengan milik blantik lain. Sehingga dapat disimpulkan bahwa para Blantik di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung timur menerapkan perilaku pesaing adalah mitra.

8. Tidak Menawarkan Barang yang Sama Kepada Seorang Pembeli yang Masih Bertransaksi

Tidak boleh bagi penjual muslim untuk menawarkan barang yang sama kepada seorang pembeli yang masih bertransaksi dengan penjual lain dengan menawarkan harga yang lebih rendah, dengan harapan agar pembeli berpindah membeli barangnya. Ini merupakan akhlak yang tidak sesuai dengan tata cara dan etika dalam berjualan. Dalam hal ini penjual tersebut boleh dibilang orang yang tidak beradab. Dengan menerapkan prinsip ini, berarti tidak boleh mementingkan keuntungan pribadi dengan mengorbankan orang lain.

Bapak Solikhin seorang blantik mengatakan:

Saya pernah melakukan transaksi setelah terjadinya kesepakatan dengan konsumen, tetapi sebelumnya konsumen telah melakukan penipuan dimana ketika sudah deal harga dan lokasi pengantaran tetapi setelah barang sampai konsumen ternyata menipu. Dalam hal ini konsumen memang belum memberikan DP atau uang muka, sehingganya sapi saya tawarkan dan saya jual ke konsumen lain.³⁵

³⁵Dokumentasi wawancara dengan Bapak Solikhin sebagai Blantik sapi pada 25 April 2023

Bapak Ali mengatakan:

Saya tidak pernah melakukan transaksi jika sudah adanya kesepakatan, jika sapi sudah diberikan uang muka maka saya tidak berani menawarkan sapi kepada konsumen lain karena itu sudah menjadi hak pembeli. Kecuali jika pembeli melakukan penipuan seperti pembeli sudah deal harga namun pembayaran sudah melewati tanggal yang sudah ditentukan tanpa adanya uang muka maka dan konfirmasi dari pihak pembeli sapi tersebut saya jual ke orang lain³⁶.

Berdasarkan informasi dari beberapa blantik pada umumnya blantik tidak akan menjual atau menawarkan barang kepada konsumen apabila barang tersebut sudah dilakukan transaksi yang ditandai dengan sejumlah uang sebagai bentuk bahwa benar barang tersebut akan dibeli. Namun apabila hanya kesepakatan dan pihak pembeli tidak segera membayar atau memberikan uang muka maka blantik menjual kepada konsumen lain karena yang ditakutkan adalah penjual tidak jadi membeli dan blantik mengalami kerugian.

Jawaban dari para blantik tersebut peneliti cek kembali kebenarannya dengan melakukan konfirmasi kepada para konsumen, di antaranya Bapak Iwan konsumen Blantik sapi di Desa Purbosembodo :“Sejauh ini saya belum pernah kok mba terjadi hal transaksi seperti itu, blantik juga biasanya memberi tahu kalau hewan tersebut sudah di DP atau dipanjer dengan pembeli, jadi kita sudahantisipasi”³⁷.

Bapak Ladi mengatakan :“kadang pernah si mba saya suka banget sama sapi yang itu mislnya kemudiansaya tawar dengan harga yang lebih

³⁶Dokumentasi wawancara dengan Bapak Ali sebagai Blantik sapi pada 27 April 2023

³⁷ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Iwan sebagai konsumen blantik sapi pada 2 mei

tinggi , tapi pasti blantiknya tidak akan mau memberikan sapinya dengan alasan sudah di DP³⁸.

Jadi dapat disimpulkan bahwa para Blantik sapi di Desa Purbosembodo berperilaku tidak menawarkan barang yang sama kepada seorang pembeli yang masih bertransaksi, terbukti dari beberapa pernyataan dari konsumen bahwa blantik tidak mau menawarkan ataupun menjual barang yang sudah di DP atau dipanjer kepada konsumen lain, hal ini didasarkan dari sebuah riwayat hadis bahwa Rasulullah SAW bersabda :

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- قَالَ « لَا يَسُمُّ الْمُسْلِمُ عَلَى سَوْمِ أَخِيهِ »

Artinya : *Dari Abu Hurairah, sesungguhnya Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam, “ janganlah seorang muslim menawar barang yang ditawar oleh muslim yang lain”.*

Dari penjelasan informan diatas, penulis dapat menyimpulkan bahwa para Blantik dalam melakukan proses penjualan pada dasarnya sudah memahami dan menerapkan prinsip penjualan berdasarkan akhlak penjualan syariah, meskipun dalam hal ini masi ada beberapa indikator yang tidak sesuai dengan prinsip syariah yaitu pada perilaku niat kepada Allah SWT dan indikator perilaku kejujuran. Para Blantik umumnya pada proses penjualan semata-mata hanya untuk memenuhi faktor ekonomi kebutuhan hidup. Pada indikator kejujuran, para blantik masih menggunakan perkiraan tanpa menggunakan alat ukur.

³⁸ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Ladi sebagai konsumen blantik sapi 2 Mei 2023

Berdasarkan hasil penelitian diatas diketahui dalam proses jual-beli dan transaksi yang dilakukan oleh blantik dan konusmen sudah memenuhi rukun jual beli adapun rukun yang pertama yaitu adanya orang yang berakad dimana seorang blantik sebagai penjual dengan konusmen, yang kedua yaitu adanya nilai tukar barang dan barang yang dibeli. berdasarkan pada hasil penelitian ini nilai tukar berupa uang dan barang yang dijual berupa sapi, dan yang ketiga yaitu ijab dan qabul. Para blantik dan konsumen tidak akan melanjutkan transaksi apabila tidak terjadinya kesepakatan kedua belah pihak. Untuk itu dapat disimpulkan bahwa proses transaksi jual-beli yang dilakukan sudah memenuhi rukun jual-beli dalam islam.

2. Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Blantik Dalam Selling Syariah

Perilaku menurut bahasa berarti kelakuan, perbuatan, sikap dan tingkah. Sedangkan prilaku produsen adalah kegiatan pengaturan produksi yang dihasilkan bermutu tinggi sehingga bisa diterima oleh masyarakat dan menghasilkan laba. Dalam pelaksanaanya setiap perodusen tentu saja memiliki perilaku yang berbeda-beda tergantung dari faktor yang mempengaruhinya.

Teori perilaku produsen setuju bahwa faktor-faktor dalam diri individu dan kejadian-kejadian disekitarnya merupakan hal yang penting yang dapat mempengaruhi perilaku. Dari hasil wawancara yang telah

peneliti lakukan kepada Blantik sapi di Desa Purbosembodo, Kecamatan Metro Kibang, Kabupaten Lampung timur, ada tiga faktor yang dapat mempengaruhi perilaku Blantik yaitu: faktor eksternal, faktor organisasi, dan faktor individual. Berikut faktor yang dapat mempengaruhi para Blantik dalam melakukan perilaku yang sesuai dengan akhlak penjualan berdasarkan syariat Islam:

a. Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar orang tersebut. Faktor ini biasanya merupakan pengaruh yang berasal dari lingkungan seseorang seperti halnya seorang produsen harus mengejar kuota penjualan, menekan pengeluaran, meningkatkan efisiensi, namun disisi lain produsen juga harus bertanggung jawab terhadap barang dagangan, seperti harga yang ditawarkan sesuai dengan pasaran namun tetap tidak merugikan pihak manapun.

Dari hasil wawancara oleh bapak Ayub mengatakan:

“saya memiliki target setidaknya dalam waktu satu bulan harus ada sapi yang terjual, kalau kerugian sudah pasti rugi di modal mba karena semakin lama dikandang semakin banyak pengeluaran keuntungan yang diperoleh sudah pasti berkurang. karena kalau tidak terjual modal tidak akan mutar disamping itu saya juga memiliki tunggakan yang harus dibayar setiap bulannya”³⁹.

Bapak Juli mengatakan :

“dalam penjualan ini saya memiliki target dimana setiap sapi yang laku terjual misalkan dalam bulan ini laku 1 maka setelah nya saya harus membeli lagi sapi dan masuk kandang sebagai

³⁹ Dokumentasi wawancara dengan bapak Ayub sebagai blantik sapi pada 23 April 2023

modal, disamping itu juga saya harus bisa menabung dan menyisihkan uang untuk kebutuhan keluarga.”⁴⁰

Bapak Ali mengatakan :

“kalau berjualan pasti harus memiliki target mba. Saya ketika menjelang idul fitri, bulan syawal, dan idul adha akan menyetok beberapa sapi dari bulan-bulan sebelumnya kemudian saya urus hingga sapi siap kurban atau siap potong, kalau penjualan tidak sesuai maka saya akan mengalami kerugian seperti tenaga, waktu, makanan sapi, biaya mantri”⁴¹.

Bapak Slamet Mengatakan :

“menjadi blantik sapi merupakan mata pencarian saya, sehingganya saya harus memiliki target dalam usaha saya karena apabila sapi semakin lama di kandang maka ongkos pakan akan semakin bertambah soalnya saya ga ngarit mba pakan saya beli”⁴².

Dari penjelasan beberapa informan diatas mengatakan bahwa dalam setiap penjualan yang mereka lakukan haruslah memenuhi target karena hal itu tuntutan sebagai kepala rumah tangga. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Oktavia Hanes Fania yang menyatakan bahwa faktor eksternal berkaitan dengan pola perilaku.⁴³ Faktor eksternal yang dialami oleh para blantik umumnya berasal dari lingkungan keluarga seperti kewajiban memenuhi kebutuhan keluarga, faktor eksternal selanjutnya yaitu adanya tuntutan untuk membayar angsuran pinjaman yang dipergunakan untuk modal berjualan sapi. Jadi dapat dikatakan bahwa faktor eksternal

⁴⁰ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Juli sebagai Blantik sapi pada 26 April 2023

⁴¹ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Ali sebagai Blantik sapi pada 27 April 2023

⁴² Dokumentasi wawancara dengan Bapak Slamet sebagai Blantik sapi pada 28 April 2023

⁴³ Oktavia Hanes Fania, “ *Analisis Perilaku Bisnis Pedagang Kuliner Kampung Tanggulangin Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam*”, Skripsi, Fakultas Ekonomi Bisnis Islam, institut Agama Islam Negeri Metro.

mempengaruhi perilaku para Blantik di Desa Purbosembodo, Kecamatan Metro Kibang, Kabupaten Lampung Timur.

b. Faktor Organisasi

Faktor organisasi adalah faktor yang dipengaruhi oleh sistem perusahaan atau sistem kerja. Dalam hal ini faktor kerja yang dimaksud pada faktor perilaku produsen adalah pihak organisasi atau perusahaan juga haruslah berperilaku etis misalnya dalam masalah pengupahan, maupun jam kerja maksimum.

Berikut hasil wawancara dengan Bapak Ali mengatakan :

“kalau terkait upah, blantik terus terang saja bekerja sendiri dan tidak diupah Mba, sapi kita beli kemudian kita jual sendiri dengan harga yang kita tentukan sendiri juga mba.”⁴⁴ Bapak Slamet mengatakan: “saya dengan pihak petani ambil untung sendiri mba ga bagi hasil, karena diawal sapi sudah saya bayar sesuai harga dari peternak.”⁴⁵

Bapak Solikhin mengatakan:

“kami mengambil untung sendiri mba bukan sistem upah karena saya kan beli barang di peternak bukan bekerja dengan peternak.”⁴⁶

Dari penjelasan beberapa informan diatas mengatakan bahwa Sistem kerja yang dilakukan oleh Blantik di Desa Purbosembodo tidak terikat, blantik adalah mata pencarian yang berdiri sendiri dan tidak memiliki struktur organisasi, sapi yang diperoleh berdasarkan hasil pembelian oleh pihak peternak sehingganya pengambilan keuntungan

⁴⁴ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Ali sebagai Blantik sapi pada 27 April 2023

⁴⁵ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Slamet sebagai Blantik sapi pada 28 April 2023

⁴⁶ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Solikhin sebagai Blantik sapi pada 25 April

hak penuh seorang Blantik sehingga sudah menjadi hak mutlak Blantik, selain itu juga para blantik di Desa Purbosembodo dalam proses penjualannya tidak berkumpul di suatu tempat layaknya pasar hewan sehingganya kecil kemungkinan terjadinya rasa iri terhadap blantik apabila dagangan temannya. dapat dikatakan bahwa faktor organisasi tidak mempengaruhi perilaku para Blantik sapi di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur.

c. Faktor Individual

Faktor individual merupakan faktor yang berasal dari dalam individu itu sendiri. Faktor ini merupakan faktor bawaan sejak lahir dan merupakan pengaruh keturunan dari salah satu pihak yang dimiliki dalam keluarga. Faktor individual termasuk kedalam prinsip-prinsip hidup yang dianut oleh seseorang itu sendiri. Prinsip hidup itu biasanya dipelajari dan didapat dari pendidikan sekolah, keluarga. Maupun pelajaran dari agama yang dianutnya. Prinsip-prinsip yang diterima secara umum akan dipelajari oleh individu itu sendiri yang kemudian akan menjadi pondasi atau prinsip bagi seseorang dalam menjalani kehidupan.

Dari hasil wawancara dengan Bapak Juli, ia mengatakan: "Saya tidak mengetahui akad jual beli, yang saya ketahui bahwa berjualan haruslah mengutamakan kejujuran".⁴⁷ Bapak Ayub mengatakan: "setau saya Mba, akad jual beli dalam Islam itu kedua belah pihak sama-sama saling suka"⁴⁸. Bapak Solikhin mengatakan: "saya tidak tahu Mba akad

⁴⁷ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Juli sebagai Blantik sapi pada 26 April 2023

⁴⁸ Dokumentasi wawancara dengan bapak Ayub sebagai blantik sapi pada 23 April 2023

jual beli dalam Islam seperti apa, yang penting saya jualan barang yang tidak haram”.⁴⁹Bapak Ali mengatakan:“tau Mba, jual beli dalam Islam yaitu kesepakatan”.⁵⁰Bapak Slamet: “setau saya jual beli dalam Islam itu sama-sama suka Mba”⁵¹.

Dalam wawancara yang peneliti lakukan dengan informan Bapak Juli, Bapak Ayub, Bapak Solikhin, Bapak Slamet dan Bapak Ali bahwa para blantik mengetahui namun kurang memahami terkait akad dan perilaku penjualan dalam Islam. Seperti masih banyaknya penjual yang berbicara mengenai bobot sapi namun tidak menggunakan timbangan yang akurat, haruslah jujur dalam memberikan informasi terkait sapi yang dijual dan menggunakan alat ukur timbangan yang akurat apabila berbicara mengenai bobot, selalu mengutamakan dan mementingkan kebutuhan dunia dengan tidak menjadikan pekerjaan sebagai sarana beribadah kepada Allah SWT. Hal ini sejalan dengan penelitian Putri Maharaniyang menyatakan bahwa prinsip kejujuran masih belum terlaksana secara menyeluruh dikarenakan masih ada beberapa pedagang yang tidak berlaku jujur⁵².

Berdasarkan latar belakang agama yang dianut oleh masyarakat Desa Purbosembodo bahwa 99,7% masyarakat memeluk agama Islam. Pengajian rutin bapak-bapak masih rutin dilakukan di Desa Purbosembodo

⁴⁹ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Solikhin sebagai Blantik sapi pada 25 April 2023

⁵⁰ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Ali sebagai Blantik sapi pada 27 April 2023

⁵¹ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Slamet sebagai Blantik sapi pada 28 April 2023

⁵²Putri Maharani. “*Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Pelaksanaan Penjualan Sapi di Pasar Ternak Batusangkar*”. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar.

namun memang tidak semua masyarakat mengikutinya umumnya para lansia. Apabila dilihat dari latar belakang tingkat pendidikan bahwa hanya 1,09% penduduk yang mengenyam pendidikan pesantren kecil kemungkinan masyarakat mengetahui penjualan berdasarkan penjualan syariah. Dalam hal ini membuktikan banyaknya masyarakat yang memeluk agama Islam belum tentu memahami bagaimana penjualan yang diajarkan sesuai ajaran Islam.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan oleh peneliti, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan mengenai analisis perilaku perantara penjualan sapi dalam perspektif *selling* syariah di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung timur. Dalam hal ini ada beberapa indikator yang dipenuhi blantik sapi penjual sapi yang

berdasarkan akhlak penjualan sapi yaitu meliputi menjual barang yang halal dan berkualitas; mengambil keuntungan dengan sewajarnya; saling menguntungkan kedua belah pihak; bersikap murah hati kepada pembeli; memandang pesaing adalah mitra; tidak menawarkan barang yang sama kepada pembeli. Namun ada dua indikator yang tidak dapat dipenuhi yaitu niat karena Allah serta berperilaku jujur dan amanah. Dalam perilaku yang dilakukan oleh blantik terdapat dua faktor yang mempengaruhi perilaku tersebut yaitu faktor eksternal dimana blantik dalam kegiatannya dalam melakukan penjualan adanya dorongan dari pihak keluarga dan faktor individu yang mempengaruhi para blantik tidak melakukan perilaku sesuai akhlak penjualan syariah yaitu karena minimnya pengetahuan dan pendidikan tentang penjualan syariah.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pemaparan data dan kesimpulan yang dijelaskan diatas, maka peneliti menyampaikan saran-saran yang bertujuan untuk memberikan manfaat bagi pihak-pihak lain dari hasil penelitian ini. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan peneliti yaitu sebagai berikut:

1. Bagi pihak desa sebaiknya mengadakan kajian khusus pertemuan rutin bapak- bapak, maupun pengajian rutin dalam rentang waktu tertentu yang kemudian diisi dengan ceramah dengan materinya mengenai

penjualan syariah, yang di dalamnya mengikutsertakan para blantik dan pelaku pekerjaan lainnya.

2. Bagi blantik diharapkan adanya perkumpulan blantik dan sejenisnya yang bertujuan untuk meningkatkan silaturahmi, saling bertukar pikiran, dan mengevaluasi tentang penjualan yang telah dilakukan.
3. Studi yang dilakukan oleh peneliti masih ada keterbatasan, maka peneliti berharap penelitian ini bisa dilanjutkan oleh penelitian yang lain dengan objek atau sudut pandang yang berbeda sehingga dapat menambah pengetahuan keilmuan di bidang ilmu pengetahuan terkait *selling* syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Aziz, *Ekonomi Islam Analisis Mikro* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008).
- Adanan Murroh Nasution, "Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Hukum Islam," *IAIN Padangsidimpuan* 4 No 1 (Juni 2018).
- Alwi Musa Muzaiyin, "Perilaku Pedagang Muslim Dalam Tinjauan Etika Bisnis Islam (Kasus Di Pasar Loak Jagalan Kediri)," *Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri* 2 No 1 (Januari 2018).
- Bachtiar S. Basri, "Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi pada Penelitian Kualitatif", *Jurnal Teknologi Pendidikan*. (Vol.10 No.1, April 2010).
- Badan Pengkajian dan Pengembangan Kebijakan perdagangan, "Upaya Stabilisasi Harga Daging Sapi," *bkperdag.kemendag.go.id*, 1 Juni 2023.
- Basu Swasta, Dharmesta, dan Irwan, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty, 2008).
- Basu Swasta, *Manajemen Penjualan*, 3 (Yogyakarta: BPFE, 1989).
- Basu Swastha dan T. Hani Handoko, *Manajemen Pemasaran, Analisa Perilaku Konsumen*, Edisi Pertama, Cetakan Keempat, (Yogyakarta: Penerbit BPFE, 2004).
- Depatemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah* (Bandung: PT Madina Raihan Makmur, 2007).
- Depatemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah* (Bandung: PT Madina Raihan Makmur, 2007).
- Desman Serious Nazara, "Pengaruh Periklanan Terhadap Volume Penjualan Pada Toko Tricomsel Gunungsitoli" 9 No.3 (Juli 2021).
- Fandy Tjiptono, *Pemasaran Startegi* (Yogyakarta: Penerbit Andi Yogyakarta, 2008).
- Fatah Abdul Syukur dan Fahmi Syahbudin, "Konsep Marketing Mix Syariah" 5 No.1 (2017).
- Feri Hardiyanto, "Analisis Marketing Syariah Dalam Menghadapi COVID 19 (Studi Kasus ARPI Hijab Kuningan)" 1 (Mei 2020).
- Frist, *Perilaku Manusia Pengantar Singkat Tentang Psikologi* (Bandung: PT Refika Aditama, 2006).

- Gustina Siregar, "Analisis Kelayakan Dan Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong," *Oktober 2012* 17 No 3 (t.t.).
- Hajar Swara Prihatta, "Pemasaran dalam Perspektif Ekonomi Islam" 8 No.1 (Juni 2018).
- Harahap Nursapia, *Penelitian Kualitatif*, 1 ed. (Medan: Wal Ashri Publishing, 2020).
- Hardiyanto, "Analisis Marketing Syariah Dalam Menghadapi COVID 19 (Studi Kasus ARPI Hijab Kuningan)".
- Hardiyanto, "Analisis Marketing Syariah dalam Menghadapi COVID 19 (Studi Kasus ARPI Hijab Kuningan)".
- Iskandar Zulkarnain dan Hestu Nugroho W, "Analisis Perilaku Produsen dalam Mengembangkan Produk Berbasis Kearifan Lokal Tangerang Selatan," t.t.
- Jimmy Ch. Tumober dkk., "Analisi keuntungan Pemeliharaan Ternak Sapi di Kecamatan Suluun Tareran Kabupaten Minahasa", *Fakultas Peternakan Universitas Sam Ratulangi Manado* 34. No.2 (Juli 2014).
- Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kualitatif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008).
- Murroh Nasution, "Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Hukum Islam" .
- Murti Suwarni, *Pengantar Bisnis (Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan)*(Yogyakarta: Liberty, 2014)
- Murwanto Sigit, "Marketing syariah sebagai jiwa bisnis" 1 (2018).Iwan Aprianto dkk., *Etika & Konsep Manajemen Bisnis Islam* (CV Budi Utama, 2020).
- Musa Muzaiyin, "Perilaku Pedagang Muslim Dalam Tinjauan Etika Bisnis Islam (Kasus Di Pasar Loak Jagalan Kediri)."
- Oktavia Hanes Fania, "*Analisis Perilaku Bisnis Pedagang Kuliner Kampung Tanggulangin Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam*", Skripsi, Fakultas Ekonomi Bisnis Islam, institut Agama Islam Negeri Metro.
- Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2008).
- Putri Maharani. "*Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Pelaksanaan Penjualan Sapi di Pasar Ternak Batusangkar*".Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar.
- Rega Wulandari Diki Setiawan, Nurul Laili Adha, "Strategi Blantik dalam Metode Pemasaran Tradisional Hewan Dimoro Blitar" 12 (2019).

Ruslan Husein Marasabessy, "Islamic Enterepreneurship" 14 (2015).

Ruslan Husein Marasabessy, "Islamic Enterepreneurship" 14 (t.t.),
<https://doi.org/Maret 2015>.

Salim Syahrums, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 5 ed. (Bandung: Citapustaka Media, 2012).

Sarifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta:Pustaka Pelajar,1998)

Sugiyono.*Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. (Bandung: Alfabeta, 2012).

Sulchan Yasin, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia* (Jakarta: Putra Karya, 1997).

Syaikhu dkk, *Fikih Muamalah Memahami Konsep dan Dialektika Kontemporer*, (Yogyakarta : K-Media, 2020)

Zuchri Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif*, Vol. 5 No 2 (Makasar: Syakir Media Press, 2021).

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

ANALISIS PERILAKU PERANTARA PENJUALAN SAPI DALAM PERSPEKTIF *SELLING* SYARIAH DI DESA PURBOSEMBODO KECAMATAN METRO KIBANG KABUPATEN LAMPUNG TIMUR

A. WAWANCARA

- **Wawancara dengan Blantik sapi di Desa Purbosembodo
Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur**

1. Sejak kapan Anda berprofesi sebagai blantik sapi?
2. Apa yang mendasari atau memotivasi Anda menjadi blantik sapi?
3. Apakah lingkungan tempat tinggal Anda mempengaruhi Anda untuk berprofesi sebagai seorang blantik sapi?
4. Selain Motif ekonomi hal apa yang mendasari Anda dalam melakukan penjualan sapi? (a)
5. Bagaimana cara Anda dalam menawarkan sapi kepada calon pembeli?(b)
6. Apakah bapak mengetahui akad jual beli dalam Islam ? (b)
7. Apakah bapak pernah menjual sapi dalam keadaan mati disembelih dengan cara yang halal? (c)
8. Apakah sebelum menjual, adakah hal yang bapak lakukan untuk memastikan kondisi sapi tersebut sehat atau tidak ? (c)
9. Upaya apa yang sudah Anda lakukan untuk mendapatkan pembeli?
(d)

10. Bagaimana sistem penjualan belantik dengan peternak apakah sistem bagi hasil atau mendapatkan keuntungannya yang seperti apa?
11. Apabila dalam proses jual-beli sapi, calon pembeli selalu datang melihat langsung/ menggunakan media tertentu? Dalam hal tersebut, bagaimana proses tawar-menawar yang terjadi ?
12. Apakah ada service atau pelayanan yang diberikan ke konsumen pada proses penjualan?
13. Adakah garansi apabila terjadinya kecelakaan fisik pada proses distribusi?
14. Apakah dalam menawarkan sapi kepada calon pembeli Anda selalu membandingkan sapi milik Anda dengan milik blantik lain?
15. Pada proses penjualan maupun metode yang digunakan saat ini terjadi berdasarkan adat kebiasaan atau budaya di daerah tersebut?
16. Apakah dalam Proses penjualan Anda memiliki target tertentu? Kerugian apa yang dialami apabila tidak laku terjual? Apakah target tersebut mempengaruhi cara Anda dalam melakukan penjualan?
17. Apakah tehnik penjualan yang dilakukan pesaing mempengaruhi Anda dalam melakukan penjualan ?
18. Apa motivasi terbesar Anda dalam melakukan jual beli sapi? Menurut Anda seberapa penting menghadirkan Allah SWT dan keteladanan Rasul-Nya dalam proses penjualan?

- **Wawancara dengan konsumen blantik sapi**

1. Bagaimana proses penjualan yang dilakukan blantik ?
2. Apakah Anda mengetahui akad jual beli dalam Islam?
3. Apakah Anda pernah ditawari sapi dengan keadaan sapi sudah tidak bernyawa?
4. Apakah sebelum Anda melakukan pembelian dijelaskan bagaimana keadaan sapi yang sebenarnya oleh blantik?
5. Apakah Anda mendapatkan pelayanan yang baik oleh blantik?
6. Apakah dalam proses jual beli pernah terjadi akad konsumen lain dengan blantik yang tengah bertransaksi dengan Anda?
7. Apakah Anda pernah menemukan ketidaksesuaian antara penjelasan yang diberikan oleh blantik dengan keadaan yang sebenarnya?

Dosen Pembimbing

Metro, April 2023
Peneliti

Misfi Laili Rohmi
NIP. 1988903292020122017

Arinta Rahma Sari
NPM. 1903011022

Lampiran- Lampiran

1. Dokumentasi wawancara dengan petugas kecamatan dan Kelurahan



2. Dokumentasi wawancara dengan para blantik







3. Dokumentasi wawancara dengan para konsumen





PROFIL DESA

NAMA DESA : PURBOSEMBODO
 TINGKAT PERKEMBANGAN : SWASEMBADA
 KECAMATAN : METRO KIBANG
 KABUPATEN : LAMPUNG TIMUR

NO	DATA DATA POTENSI DESA HASIL KEGIATAN DESA	KEADAAN 01		PERKEMBANGAN		FAKTOR PENYEBAB B YANG DOMINAN	KET.
		JAN. 2016 S.D. DES. 2016	JAN. 2016 S.D. DES 2017	NAK	TURUN		
1	2	3	4	5	6	7	8
A.	FAKTOR DASAR						
I.	KONDISI ALAM						
	Luas Wilayah						
a.	Pemukiman dan pekarangan	228 Ha	228 Ha	-	-		
b.	Sawah teknis	54 Ha	54 Ha	-	-		
c.	Sawah 1/2 teknis	-	-	-	-		
d.	Sawah tadah hujan	-	-	-	-		
e.	Perkebunan	20 Ha	20 Ha	-	-		
	-Nagari	-	-	-	-		
	-Rayek	-	-	-	-		
f.	Peladangan	15 Ha	15 Ha	-	-		
g.	Hutan hasil	114 Ha	114 Ha	-	-		
h.	Hutan reboisasi	-	-	-	-		
i.	Hutan tanaman industri	-	-	-	-		
j.	Padang gembala	-	-	-	-		
k.	Lain-lain	-	-	-	-		
	- Tanah tandus	-	-	-	-		
	- Tanah salang	-	-	-	-		
	- Rawa-rawa	-	-	-	-		
	- Danau	8 Ha	8 Ha	-	-		
	- Empang/ kolam	-	-	-	-		
	- Jalan	-	-	-	-		
	- Kuburan	9 Km	9 Km	-	-		
	- Sekolah	0,25 Ha	0,25 Ha	-	-		
	- Lapangan	0,25 Ha	0,25 Ha	-	-		
	- Perkantoran	800 m2	800 m2	-	-		
	- Wakaf	0,25 Ha	0,25 Ha	-	-		
		3,25 Ha	3,25 Ha	-	-		
II.	ORBETASI						
1.	Prasarana Kendaraan Umum	-	-	-	-		
2.	Jarak Desa						
a.	Jarak desa						
	- Ke Ibukota Kecamatan	3 Km	3 Km	-	-		
	- Ke Ibukota Kabupaten	46 Km	46 Km	-	-		
	- Ke Ibukota Provinsi	90 Km	90 Km	-	-		
b.	Dari Desa kepusat pelayanan sosial	15 Km	15 Km	-	-		
3.	Prasarana Jalan						
	- Jalan Propinsi	6 Km	6 Km	-	-		
	- Jalan Kabupaten	4,6 Km	4,6 Km	-	-		
	- Jalan Desa	9 Km	9 Km	-	-		
	- Jalan Dusun	6 Km	6 Km	-	-		
4.	Prasarana Umum						
4.1.	Prasarana Pemerintah						
a.	Kantor Desa	1	1	-	-		
b.	Balai Desa	1	1	-	-		
c.	Kantor LPM	-	-	-	-		
d.	Kantor PKK	-	-	-	-		
e.	Kantor Pasar	1	1	-	-		
f.	Kantor BRI Unit	-	-	-	-		
g.	Kantor KUD	-	-	-	-		

1	2	3	4	5	6	7	8
3.	MATA PENCAHARIAN						
1.	Sektor Pertanian Sawah	124	124	0	-		
a.	Pemilik sawah tadah hujan	41	58	17	-		
b.	Penggarap sawah	30	37	7	-		
c.	Buruh tani sawah	-	-	-	-		
d.	Buruh usaha pertanian	-	-	-	-		
e.	Pemilik usaha pertanian	-	-	-	-		
2.	Sektor Pertanian Ladang	443	450	-	-		
a.	Pemilik tanah ladang	92	99	7	-		
b.	Penggarap ladang	75	80	5	-		
c.	Buruh perladangan	-	-	-	-		
d.	Pemilik usaha	70	75	5	-		
e.	Buruh usaha perladangan	25	32	7	-		
f.	Penyewa perladangan	-	-	-	-		
3.	Sektor Perkebunan	25	20	-	5		
a.	Pemilik perkebunan	19	22	3	-		
b.	Penggarap perkebunan	5	8	3	-		
c.	Pemilik usaha perkebunan	13	15	2	-		
d.	Buruh usaha perkebunan	-	-	-	-		
4.	Sektor Pertambangan	-	-	-	-		
a.	Pemilik Galian C	-	-	-	-		
b.	Buruh Galian C	-	-	-	-		
5.	Sektor Peternakan	621	656	35	-		
a.	Jumlah usaha ternak	30	32	2	-		
b.	Penggaduhan ternak	-	-	-	-		
c.	Jumlah buruh peternakan	-	-	-	-		
6.	Sektor Industri Kecil dan Kerajinan						
a.	Pemilik usaha industri kerajinan/ kecil	38	37	-	-		
b.	Buruh kerajinan	15	15	0	-		
7.	Sektor Industri Sedang/ Besar						
a.	Pemilik industri	-	-	-	-		
b.	Pemilik industri besar	-	-	-	-		
c.	Buruh industri	-	-	-	-		
8.	Sektor Jasa dan Perdagangan	41	41	0	-		
a.	Pemilik toko/ kios/ warung	5	5	0	-		
b.	Pekerja toko/ kios/ warung	-	-	-	-		
c.	Dokter praktek	2	2	-	-		
d.	Bidan praktek	1	1	-	-		
e.	Mantri kesehatan	9	10	-	-		
f.	Guru	14	13	-1	-		
g.	PNS	4	4	1	-		
h.	Anggota ABRI	6	6	-	-		
i.	Pemilik pabrik	31	31	0	-		
j.	Aparat desa	4	4	-	-		
k.	Buruh pekerja pabrik	6	6	0	-		
l.	Tukang jahit	13	13	4	-		
m.	Tukang kayu	18	18	4	-		
n.	Tukang batu	6	4	-1	-		
o.	Dukun bayi	2	6	4	-		
p.	Suami dan kenek	2	2	-	-		
q.	Pembantu rumah tangga	5	7	2	-		
r.	Pedagang/ pengumpul	-	1	-	-		
s.	Pegawai Bank/ asuransi	-	-	-	-		
t.	Pegawai koperasi	-	-	-	-		
u.	Pensiunan ABRI/ PNS	3	4	-	-		
v.	Lain-lain	-	-	-	-		

1	2	3	4	5	6	7	8
4.2	Prasarana Olah Raga						
a.	Lapangan sepak bola	1	1	-	-		
b.	Lapangan bola volly	1	2	-	-		
c.	Lapangan bulu tangkis	2	3	-	-		
d.	Lapangan tenis meja	1	1	-	-		
e.	Lapangan sepak takraw	-	-	-	-		
4.3	Sarana Air Bersih						
a.	Sumur	621	658	37	-		Rumah
b.	PAM	-	-	-	-		
c.	Penampungan air hujan	-	-	-	-		
4.4	Sarana Listrik						
a.	PLN	621	658	37	-		Rumah
b.	KLP	-	-	-	-		
c.	Listrik desa	-	-	-	-		
III.	PENDUDUK						
1.	Jumlah Penduduk Seluruhnya	2.151	2.292	141	-		Jawa
a.	Laki-laki	1.139	1.205	66	-		Jawa
b.	Perempuan	1.012	1.087	75	-		Jawa
2.	Jumlah Kepala Keluarga (KK)	639	676	37	-		Jawa
3.	Jumlah Penduduk Menurut Kewarganegaraan						
a.	WNI	2.151	2.292	141	-		
b.	WNA	-	-	-	-		
4.	Kepadatan Penduduk	239	255	16	-		Per Km.
5.	Jumlah Penduduk Menurut Umur						
a.	0 - 6	205	175	-30	30		
b.	6 - 12	249	293	44	-		
c.	12 - 18	202	203	1	-		
d.	18 - 24	209	211	2	-		
e.	24 - 55	1.068	1.070	2	-		
f.	55 Keatas	218	340	122	30		
	Jumlah	2.151	2.292	141	-		
6.	Jumlah Penduduk Menurut Agama						
a.	Islam	2.145	2.286	-	-		
b.	Kristen	6	6	-	-		
c.	Katholik	-	-	4	-		
d.	Hindu	-	-	-	-		
e.	Budha	-	-	-	-		
	Jumlah	2.151	2.292	141	-		
7.	Jumlah Penduduk Menurut Pendidikan						
a.	Belum sekolah	315	342	27	5		
b.	Tidak tamat SD	105	105	0	13		
c.	Tamat SD sederajat	435	475	40	-		
d.	Tamat SLTP sederajat	616	641	25	-		
e.	Tamat SLTA	620	645	25	-		
f.	Tamat Akademi	25	27	2	-		
g.	Tamat Perguruan Tinggi	20	32	12	-		
h.	Tamat Pasca-tan	15	25	10	-		
	Jumlah	2.151	2.292	-	5		
8.	Perubahan Penduduk						
a.	Lahir	42	38	-4	16		
b.	Mati	12	7	-5	7		
c.	Daerah	23	8	-15	15		
d.	Pergi	21	-	-21	-		

PROFIL DESA

NAMA DESA : PURBOSEMBODO
TINGKAT PERKEMBANGAN : SWASEMBADA
KECAMATAN : METRO KIBANG
KABUPATEN : LAMPUNG TIMUR

NO	DATA-DATA POTENSI DESA HABIS KEGIATAN DESA	KEADAAN 01		PERKEMBANGAN		FAKTOR PENYEBAB 8 YANG DOMINAN	KET.
		JAN. 2015 S.D. DES. 2016	JAN. 2016 S.D. DES 2017	POTENSI	NAIK		
1	2	3	4	5	6	7	8
I.	FAKTOR DASAR						
a.	KONDISI ALAM						
	Luas Wilayah	229 Ha	229 Ha	-	-		
	a. Perumahan dan pekarangan	54 Ha	54 Ha	-	-		
	b. Sawah hektar	-	-	-	-		
	c. Sawah 1/2 hektar	-	-	-	-		
	d. Sawah tadah hujan	20 Ha	20 Ha	-	-		
	e. Rekreasi	-	-	-	-		
	- Negara	-	-	-	-		
	- Rakyat	15 Ha	15 Ha	-	-		
	f. Perikanan	114 Ha	114 Ha	-	-		
	g. Hutan hasil	-	-	-	-		
	h. Hutan reboisasi	-	-	-	-		
	i. Hutan tanaman industri	-	-	-	-		
	j. Padang pembatal	-	-	-	-		
	k. Lain-lain	-	-	-	-		
	- Tanah tandus	-	-	-	-		
	- Tanah lallang	-	-	-	-		
	- Rawa-rawa	8 Ha	8 Ha	-	-		
	- Danau	-	-	-	-		
	- Empang/ kolam	-	-	-	-		
	- Jalan	9 Km	9 Km	-	-		
	- Kuburan	0,25 Ha	0,25 Ha	-	-		
	- Sekolah	0,25 Ha	0,25 Ha	-	-		
	- Lapangan	800 m2	800 m2	-	-		
	- Perkantoran	0,25 Ha	0,25 Ha	-	-		
	- Wakaf	3,25 Ha	3,25 Ha	-	-		
II.	ORBETASI						
1.	Prasarana Kendaraan Umum	-	-	-	-		
2.	Jarak Desa						
a.	Jarak desa						
	- Ke Ibukota Kecamatan	3 Km	3 Km	-	-		
	- Ke Ibukota Kabupaten	46 Km	46 Km	-	-		
	- Ke Ibukota Propinsi	90 Km	90 Km	-	-		
	b. Dari Desa ke pusat pelayanan sosial	15 Km	15 Km	-	-		
3.	Prasarana Jalan						
	- Jalan Propinsi	6 Km	6 Km	-	-		
	- Jalan Kabupaten	4,6 Km	4,6 Km	-	-		
	- Jalan Desa	9 Km	9 Km	-	-		
	- Jalan Dusun	6 Km	6 Km	-	-		
4.	Prasarana Umum						
4.1.	Prasarana Pemerintah						
a.	Kantor Desa	1	1	-	-		
b.	Balai Desa	1	1	-	-		
c.	Kantor LPM	-	-	-	-		
d.	Kantor PKK	1	1	-	-		
e.	Kantor Pasar	-	-	-	-		
f.	Kantor BRI Unit	-	-	-	-		
g.	Kantor KUD	-	-	-	-		

Hasil wawancara dengan blantik dan konsumen

A. Wawancara dengan para blantik

1. Wawancara dengan Ayub

- a. Sejak kapan Anda berprofesi sebagai blantik sapi?

Jawaban :Menjadi blantik sejak tahun 1999

- b. Apa yang mendasari atau memotivasi Anda menjadi blantik sapi?

Jawaban :Faktor ekonomi dan hobi (awalnya adalah seorang blantik kendaraan yang kemudian beralih menjadi blantik sapi karena banyak yang menukar kendaraan motor dengan sapi

- c. Apakah lingkungan tempat tinggal Anda mempengaruhi Anda untuk berprofesi sebagai seorang blantik sapi?

Jawaban :Iya, disini banyak orang pelihara sapi

- d. Selain Motif ekonomi hal apa yang mendasari Anda dalam melakukan penjualan sapi? (a)

Jawaban :Jualan sapi resiko tidak terlalu berat, untung nya besar

- e. Bagaimana cara Anda dalam menawarkan sapi kepada calon pembeli ?(b)

Jawaban :Ditawarkan ke orang-orang terlebih dulu, mendatangkan teman blantik sekarang pakai online dengan cara mengirimkan gambar atau video sapi, memberikan keterangan pada sapi seperti jenis sapi, tinggi, berat, dan jenis kelamin.

Untuk 2 bulan terakhir sudah punya alat timbang dan meteran untuk mengukur tinggi dan berat sapi.

- f. Apakah bapak mengetahui akad jual beli dalam Islam ? (b)

Jawaban :Akad jual beli itu suka sama suka

- g. Apakah bapak pernah menjual sapi dalam keadaan mati disembelih dengan cara yang halal? (c)

Jawaban :Pernah/ sering karena anak juga membuka lapak daging dipasar.memiliki tempat jagalan sendiri di belakang rumah. cara memotong sapi menurutnya : sapi diikat bagian kepala dan ke empat

kaki, kemudian sapi dijatuhkan, menggunakan pisau yang tajam, dan kemudian dipotong sambil mengucapkan nama Allah, pisau mengiris eher bagian bawah dagu bagian tenggorokan dan kerongkongan.

- h. Apakah sebelum menjual, adakah hal yang bapak lakukan untuk memastikan kondisi sapi tersebut sehat atau tidak ? (c)

Jawaban :Iya, kadang-kadang kalau sapi kelihatan ga sehat, seperti tidak nafsu makan saya panggil mantri hewan.

- i. Upaya apa yang sudah Anda lakukan untuk mendapatkan pembeli? (d)

Jawaban :Banyak menawarkan ke orang-orang,blantik, jagal, pedagang daging dan rajin posting

- j. Bagaimana sistem penjualan belantik dengan peternak apakah sistem bagi hasil atau mendapatkan keuntungannya yang seperti apa?

Jawaban :Tidak bagi hasil, kerja sendiri tidak dengan peternak. Ambil untung sendiri, sistem mengambil ungunya sesuai sama standar harga sapi mislkan untuk harga sapi lak-laki dengan perempuan lebih mahal laki-laki.

- k. Bagaimana sistem penjualan belantik dengan peternak apakah sistem bagi hasil atau mendapatkan keuntungannya yang seperti apa?

Jawaban :Barang boleh dikembalikan dan dirunding kembali

- l. Apabila dalam proses jual-beli sapi, calon pembeli selalu datang melihat langsung/ menggunakan media tertentu? Dalam hal tersebut, bagaimana proses tawar-menawar yang terjadi ?

Jawaban :Iya, kadang ada yang datang langsung kerumah kadang juga online, menyesuaikan saja

- m. Apakah ada service atau pelayanan yang diberikan ke konsumen pada proses penjualan?

Jawaban :Ada transport, armada punya sendiri , surat dari pamong

- n. Adakah garansi apabila terjadinya kecelakaan fisik pada proses distribusi?

Jawaban :Ada, kalau sapi kenapa-kenapa boleh dikembalikan

- o. Apakah dalam menawarkan sapi kepada calon pembeli Anda selalu membandingkan sapi milik Anda dengan milik blantik lain?

Jawaban :Tidak pernah, karena lebih fokus ke sapi milik sendiri

- p. Apakah dalam Proses penjualan Anda memiliki target tertentu? Kerugian apa yang dialami apabila tidak laku terjual? Apakah target tersebut mempengaruhi cara Anda dalam melakukan penjualan?

Jawaban :Ada target, apabila tidak laku dipotong dan dijual oleh anak
Kerugian berupa: modal, pakan, vitamin

Pasti berpengaruh karena adanya tunggakan kepada lembaga peminjaman modal

- q. Apakah tehnik penjualan yang dilakukan pesaing mempengaruhi Anda dalam melakukan penjualan ?

Jawaban :Tidak, tapi yang diketahui semua tehnik sama saja

- r. Apa motivasi terbesar Anda dalam melakukan jual beli sapi? Menurut Anda seberapa penting menghadirkan Allah SWT dan keteladanan Rasul-Nya dalam proses penjualan?

Jawaban :Melakukan kewajiban mencari nafkah

Penting sekali menghadirkan Allah seperti waktunya shalat kita berenti dulu kemudian shalat

B. Wawancara dengan blantik

1. Wawancara dengan blantik Solikhin

- a. Sejak kapan Anda berprofesi sebagai blantik sapi?

Jawaban :Menjadi seorang blantik sejak 10 tahun yang lalu sekitar tahun 2013

- b. Apa yang mendasari atau memotivasi Anda menjadi blantik sapi?

Jawaban :Faktor hobi karena dari dulu sudah merawat sapi

- c. Apakah lingkungan tempat tinggal Anda mempengaruhi Anda untuk berprofesi sebagai seorang blantik sapi?

Jawaban :Iya, karena disini hampir 90% masyarakat punya sapi

- d. Selain Motif ekonomi hal apa yang mendasari Anda dalam melakukan penjualan sapi? (a)

Jawaban :Ekonomi saja, mata pencarian sebagai seorang petani dan blantik, kalau sedang tidak bertani atau belum masa panen, blantik menjadi pendapatan utama

- e. Bagaimana cara Anda dalam menawarkan sapi kepada calon pembeli?
(b)

Jawaban :Sekarang menggunakan sistem daring dengan *whatsapp* dan *facebook*

Menjelaskan spesifikasi sapi seperti warna, tinggi sapi, ukuran, jenis kelamin, untuk saat ini masih menggunakan perkiraan karena belum memiliki alat ukurnya

- f. Apakah bapak mengetahui akad jual beli dalam Islam? (b)

Jawaban :Akad jual beli tkurang paham, intinya tidak berjualan barang haram

- g. Apakah bapak pernah menjual sapi dalam keadaan mati disembelih dengan cara yang halal? (c)

Jawaban :Pernah kalau sapi sakit dan diharuskan untuk dipotong, terkadang mendatangkan jagal

- h. Apakah sebelum menjual, adakah hal yang bapak lakukan untuk memastikan kondisi sapi tersebut sehat atau tidak ? (c)

Jawaban :Tidak selalu mengecek kondisi sapi dengan rutin , hanya apabila sapi sakit dan membutuhkan vitamin

- i. Upaya apa yang sudah Anda lakukan untuk mendapatkan pembeli? (d)

Jawaban :Ditawarkan dan dipasarkan ke orang-orang, dan teman blantik lain

- j. Bagaimana sistem penjualan belantik dengan peternak apakah sistem bagi hasil atau mendapatkan keuntungannya yang seperti apa?

Jawaban :Antara blantik dan peternak sistem nya mengambil untung masing-masing. Perkiraan mengambil keuntungan biasanya tergantung ukuran jarang kalau mangambil dua kali lipat, mislkan sapi dapat harga

15 juta kalau mau cepat ambil untung 500.000- 2.000.000.tidak terlalu banyak karena nanti tidak laku karena mahal.

- k. Apabila dalam proses jual-beli sapi, calon pembeli selalu datang melihat langsung/ menggunakan media tertentu? Dalam hal tersebut, bagaimana proses tawar-menawar yang terjadi ?

Jawaban :Boleh dikembalikan jika tidak sesuai, tapi harus jelas tidak sesuai nya dimana, kemudian berunding ulang

- l. Apakah ada service atau pelayanan yang diberikan ke konsumen pada proses penjualan?

Jawaban :Calon pembeli ada yang datang langsung, ada pula yang online. Tawar menawar tergantung situasi

- m. Adakah garansi apabila terjadinya kecelakaan fisik pada proses distribusi?

Jawaban :Konsumen datang disiapkan air, kemudian bersikap ramah, membutuhkan transport membantu mencarikan, kemudia menyiapkan surat sapi.

- n. Apakah dalam menawarkan sapi kepada calon pembeli Anda selalu membandingkan sapi milik Anda dengan milik blantik lain?

Jawaban :Tergantung armada transportasi , apabila berasal dari pihak konsumen maka tanggung jawab konsumen

- o. Pada proses penjualan maupun metode yang digunakan saat ini terjadi berdasarkan adat kebiasaan atau budaya di daerah tersebut?

Jawaban :Tidak, lebih fokus ke sapi yang dijual

- p. Apakah dalam Proses penjualan Anda memiliki target tertentu? Kerugian apa yang dialami apabila tidak laku terjual? Apakah target tersebut mempengaruhi cara Anda dalam melakukan penjualan?

Jawaban :Ada, hanya tidak harus laku sekian banyak yang penting sapi laku dan modal bisa diputar. Apabila tidak laku maka rugi di modal dan tenaga

- q. Apakah tehnik penjualan yang dilakukan pesaing mempengaruhi Anda dalam melakukan penjualan ?

Jawaban :Tehnik sama saja dengan blantik lain. Posting dimedia, menawarkan ke orang-orang

- r. Apa motivasi terbesar Anda dalam melakukan jual beli sapi? Menurut Anda seberapa penting menghadirkan Allah SWT dan keteladanan Rasul-Nya dalam proses penjualan?

Jawaban :Iya, sangat penting

2. Wawancara dengan blantik Juli

- a. Sejak kapan Anda berprofesi sebagai blantik sapi?

Jawaban :Menjadi seorang blantik sejak tahun 2010

- b. Apa yang mendasari atau memotivasi Anda menjadi blantik sapi?

Jawaban :Hanya faktor ekonomi tidak ada faktor lain

- c. Apakah lingkungan tempat tinggal Anda mempengaruhi Anda untuk berprofesi sebagai seorang blantik sapi?

Jawaban :Iya, disini banyak blantik hewan seperti kambing, sapi

- d. Selain Motif ekonomi hal apa yang mendasari Anda dalam melakukan penjualan sapi? (a)

Jawaban :Motif ekonomi dan supaya cepat kaya

- e. Bagaimana cara Anda dalam menawarkan sapi kepada calon pembeli?
(b)

Jawaban :Via online *whatsapp*, apabila ada orang yang bertanya saya kirim gambar menjelaskan spesifikasi sapi dan harganya. Untuk tinggi badan menggunakan alat meteran tetapi untuk bobot masih menggunakan perkiraan

- f. Apakah bapak mengetahui akad jual beli dalam Islam? (b)

Jawaban :Yang saya ketahui bahwa berjualan harus jujur terkait dengan modal tidak ditambah-tambah

- g. Apakah bapak pernah menjual sapi dalam keadaan mati disembelih dengan cara yang halal? (c)

Jawaban :Iya pernah kalau sapi sekarat atau sakit supaya tidak menjadi bangkai, kadang uga memanggil jagal.

Cara saya memotong sapi dengan menggunakan pisau yang tajam dan menyebut nama Allah, kalau saluran tenggoroka, kerongkongan sudah putus ya sudah ditunggu sampai sudah tidak bernyawa

- h. Apakah sebelum menjual, adakah hal yang bapak lakukan untuk memastikan kondisi sapi tersebut sehat atau tidak ? (c)

Jawaban :Untuk memastikan kondisi sapi memanggil mantri hewan

- i. Upaya apa yang sudah Anda lakukan untuk mendapatkan pembeli? (d)

Jawaban :Banyak menawarkan ke orang dan mengajak bekerjasama , kemudian perbanyak postingan di media sosial

- j. Bagaimana sistem penjualan blantik dengan peternak apakah sistem bagi hasil atau mendapatkan keuntungannya yang seperti apa?

Jawaban :Sistem nya mengambil untung masing-masing karena blantik beli ke peternak bukan kita bekerja dengann peternak

- k. Apabila dalam proses jual-beli sapi, calon pembeli selalu datang melihat langsung/ menggunakan media tertentu? Dalam hal tersebut, bagaimana proses tawar-menawar yang terjadi ?

Jawaban :Boleh dikembalikan apabila lewat online, kemudian di musyawarahkan kembali baiknya gimana

- l. Apakah ada service atau pelayanan yang diberikan ke konsumen pada proses penjualan?

Jawaban :Langsung bertemu maupun online. Begitu juuga dengan tawar menawar yang terjadi bisa di telfon, bertemu langsung.

- m. Adakah garansi apabila terjadinya kecelakaan fisik pada proses distribusi?

Jawaban :Menyediakan jasa gaduh kalau sapi ingin diambil dalam tempo yang lama , menyediakan transportasi

- n. Apakah dalam menawarkan sapi kepada calon pembeli Anda selalu membandingkan sapi milik Anda dengan milik blantik lain?

Jawaban :Ada, boleh dikembalikan

- o. Pada proses penjualan maupun metode yang digunakan saat ini terjadi berdasarkan adat kebiasaan atau budaya di daerah tersebut?

Jawaban :Tidak, karena sesame blantik adalah kawan

- p. Apakah dalam Proses penjualan Anda memiliki target tertentu? Kerugian apa yang dialami apabila tidak laku terjual? Apakah target tersebut mempengaruhi cara Anda dalam melakukan penjualan?

Jawaban :Ada target apabila sapi laku terjual harus memiliki tabungan dan diblanjakan barang kembali. Hanya rugi tenaga

- q. Apakah tehnik penjualan yang dilakukan pesaing mempengaruhi Anda dalam melakukan penjualan ?

Jawaban :Sama saja namun beda cara menarik konsumennya

- r. Apa motivasi terbesar Anda dalam melakukan jual beli sapi? Menurut Anda seberapa penting menghadirkan Allah SWT dan keteladanan Rasul-Nya dalam proses penjualan?

Jawaban :Penting karena kita mengutamakan kejujuran

3. Wawancara dengan blantik slamet

- a. Sejak kapan Anda berprofesi sebagai blantik sapi?

Jawaban :Menjadi blantik sejak tahun 2005

- b. Apa yang mendasari atau memotivasi Anda menjadi blantik sapi?

Jawaban :Mendasar menjadi seorang blantik karena faktor kebutuhan hidup

- c. Apakah lingkungan tempat tinggal Anda mempengaruhi Anda untuk berprofesi sebagai seorang blantik sapi?

Jawaban :Iya, karena blantik putaran nya cepat dan untungnya besar

- d. Selain Motif ekonomi hal apa yang mendasari Anda dalam melakukan penjualan sapi? (a)

Jawaban :Tidak ada motif lain karena sebagai mata pencaharian

- e. Bagaimana cara Anda dalam menawarkan sapi kepada calon pembeli ?(b)

Jawaban :Menjelaskan kriteria sapi yang dijual, menawarkan ke orang-orang dan blantik lain . untuk tinggi dan bobot sapi tidak menggunakan alat karena belum memiliki

f. Apakah bapak mengetahui akad jual beli dalam Islam ? (b)

Jawaban : Tau ,akad jual beli dalam islam yaitu saling suka sama suka

g. Apakah bapak pernah menjual sapi dalam keadaan mati disembelih dengan cara yang halal? (c)

Jawaban : Pernah

h. Apakah sebelum menjual, adakah hal yang bapak lakukan untuk memastikan kondisi sapi tersebut sehat atau tidak ? (c)

Jawaban : Melihat kesehariannya, apabila terlihat sakit, tidak nafsu makan, mengundang mantri hewan.

i. Upaya apa yang sudah Anda lakukan untuk mendapatkan pembeli? (d)

Jawaban : Banyak menawarkan dan sering memasarkan lewat mulut ke mulut baik secara online maupun langsung

j. Bagaimana sistem penjualan belantik dengan peternak apakah sistem bagi hasil atau mendapatkan keuntungannya yang seperti apa?

Jawaban : Memngambil keuntungan masing-masing , biasanya mengambil keuntungan 1.000.000 -2.000.000 supaya putaran cepat.

k. Apabila dalam proses jual-beli sapi, calon pembeli selalu datang melihat langsung/ menggunakan media tertentu? Dalam hal tersebut, bagaimana proses tawar-menawar yang terjadi ?

Jawaban : Apabila melihat langsung maka komplek tidak terima karena sesuai dengan apa yang dilihat secara langsung tidak ada unsur penipuan , kalau online boleh berunding kembali apa yang menjadi penyebab ketidaksesuaian

l. Apakah ada service atau pelayanan yang diberikan ke konsumen pada proses penjualan?

Jawaban : Tergantung situasi dan kondisi, terkadang langsung maupun online

m. Adakah garansi apabila terjadinya kecelakaan fisik pada proses distribusi?

Jawaban : Ramah, menjelaskan apa yang di Tanya oleh konsumen. Dan menyediakan alat transport bila diperlukan

n. Apakah dalam menawarkan sapi kepada calon pembeli Anda selalu membandingkan sapi milik Anda dengan milik blantik lain?

Jawaban :Tergantung dari mana transportasi apabila dari pihak blantik maka kami bertanggung jawab, begitu sebaliknya apabila dari pihak konsumen maka bukan tanggung jawab blantik

o. Pada proses penjualan maupun metode yang digunakan saat ini terjadi berdasarkan adat kebiasaan atau budaya di daerah tersebut?

Jawaban :Tidak, namun jika konsumen membandingkan kita maka blantik menjelaskan sesuai dengan sapi yang dijual

p. Apakah tehnik penjualan yang dilakukan pesaing mempengaruhi Anda dalam melakukan penjualan ?

Jawaban :Ada, tentu saja supaya sapi laku dan menjadi penyemangat mencari uang

q. Apa motivasi terbesar Anda dalam melakukan jual beli sapi? Menurut Anda seberapa penting menghadirkan Allah SWT dan keteladanan Rasul-Nya dalam proses penjualan?

Jawaban :Penting sekali

ii. Wawancara dengan blantik Ali

a. Sejak kapan Anda berprofesi sebagai blantik sapi?

Jawaban :Menjadi blantik sejak tahun 2010

b. Apa yang mendasari atau memotivasi Anda menjadi blantik sapi?

Jawaban :Karena usaha yang menjajikan

c. Apakah lingkungan tempat tinggal Anda mempengaruhi Anda untuk berprofesi sebagai seorang blantik sapi

Jawaban :Iya banyak pemilik ternak dilingkungan

d. Selain Motif ekonomi hal apa yang mendasari Anda dalam melakukan penjualan sapi? (a)

Jawaban :Tidak ada faktor lain, hanya untuk memnuhi kebutuhan keluarga

- e. Bagaimana cara Anda dalam menawarkan sapi kepada calon pembeli?
(b)

Jawaban :Secara langsung tidak melalui online karena terkadang tidak sesuai di foto dengan aslinya.

Menjelaskan spesifikasi sapi, namun kalau konsumen bertanya terkait tinggi dan berat sapi saya bilang perkiraan sekian seperti itu karena memang belum memiliki alatnya.

- f. Apakah bapak mengetahui akad jual beli dalam Islam ? (b)

Jawaban :Akad jual beli dalam Islam adalah kesepakatan

- g. Apakah bapak pernah menjual sapi dalam keadaan mati disembelih dengan cara yang halal? (c)

Jawaban :Pernah / sering karena saya juga adalah seorang jagal

Cara memotong hewan yang dilakukan: sapi diikat kaki dan leher supaya sapi tenang tidak membahayakan si pemotong, kemudian pisau diletakkan dibawah dagu dan memotongnya dengan mengucap nama Allah SWT lalu memotong bagian tenggorokan, kerongkongan dan pembuluh darah.

- h. Apakah sebelum menjual, adakah hal yang bapak lakukan untuk memastikan kondisi sapi tersebut sehat atau tidak ? (c)

Jawaban :Setelah membeli sapi dari peternak atau blantik lain,langsung memanggil manttri untuk diberi vitamin agar nafsu makan bertambah

- i. Upaya apa yang sudah Anda lakukan untuk mendapatkan pembeli? (d)

Jawaban :Sapi yang datang dari peternak atau blantik harus memiliki peningkatan agar sappi gemuk supaya ketika akan dijual harga bisa naik lebih tinggi

- j. Bagaimana sistem penjualan belantik dengan peternak apakah sistem bagi hasil atau mendapatkan keuntungannya yang seperti apa?

Jawaban :Mengambil keuntungan sendiri, karena blantik membeli sapi bukan bekerja dengan peternak. Kalau mengambil untung sesuai dengan harga pasaran sapi laki-laki ketika saya beli 20.00.000 maka

mengambil keuntungan dengan harga Rp 20.000.000, Rp 25.000.000 sampai Rp 30.000.000 mengikuti ukuran sapi

- k. Apabila dalam proses jual-beli sapi, calon pembeli selalu datang melihat langsung/ menggunakan media tertentu? Dalam hal tersebut, bagaimana proses tawar-menawar yang terjadi ?

Jawaban :Belum pernah terjadi kekecewaan konsumen karena memang tidak berjualan online

- l. Apakah ada service atau pelayanan yang diberikan ke konsumen pada proses penjualan?

Jawaban :Bertemu langsung namun untuk tawar menawar biasa di telfon atau langsung di lokasi

- m. Adakah garansi apabila terjadinya kecelakaan fisik pada proses distribusi?

Jawaban :Pelayanan yang diberikan kepada konsumen memberikan minum, bersikap ramah, menyediakan transportasi namun menggunakan biaya tambahan, menyediakan surat sapi

- n. Apakah dalam menawarkan sapi kepada calon pembeli Anda selalu membandingkan sapi milik Anda dengan milik blantik lain?

Jawaban :Tidak, karena itu sudah masuk tanggung jawab pemilik kendaraan

- o. Pada proses penjualan maupun metode yang digunakan saat ini terjadi berdasarkan adat kebiasaan atau budaya di daerah tersebut?

Jawaban :Tidak, apabila konsumen membandingkan pihak blantik menjelaskan yang sesuai dengan apa yang dijual

- p. Apakah dalam Proses penjualan Anda memiliki target tertentu? Kerugian apa yang dialami apabila tidak laku terjual? Apakah target tersebut mempengaruhi cara Anda dalam melakukan penjualan?

Jawaban :Ada, target biasanya di bulan idul fitri, lebaran idul adha. Karena diwaktu-waktu tersebut sapi banyak dibutuhkan. Apabila sapi tidak laku maka sudah pasti rugi tenaga, dan biaya vitamin, pakan.

q. Apakah tehnik penjualan yang dilakukan pesaing mempengaruhi Anda dalam melakukan penjualan ?

Jawaban :Tidak, karena setiap orang punya cara masing-masing

r. Apa motivasi terbesar Anda dalam melakukan jual beli sapi? Menurut Anda seberapa penting menghadirkan Allah SWT dan keteladanan Rasul-Nya dalam proses penjualan?

Jawaban :Penting sekali untuk mengontrol perbuatan yang kita lakukan

- **Wawancara dengan para konsumen**

1. Wawancara dengan Mustofa konsumen blantik sapi

a. Bagaimana proses penjualan yang dilakukan blantik ?

Jawaban :awalnya mengunjungi rumah blantik atau menghubungi blantik melalui telephone, kemudian saya sapi yang seperti apa yang saya inginkan ,selanjutya blantik akan memberikan informasi terkait sapi yang mereka miliki. apabila sesuai dengan apa yang saya inginkan maka terjadi tawar menawar dan transaksi

b. Apakah Anda mengetahui akad jual beli dalam Islam?

Jawaban :tahu, yaitu suka sama suka

c. Apakah Anda pernah ditawari sapi dengan keadaan sapi sudah tidak bernyawa?

Jawaban :belum karena saya membeli sapi hanya di musim qurban untuk masjid

d. Apakah sebelum Anda melakukan pembelian dijelaskan bagaimana keadaan sapi yang sebenarnya oleh blantik?

Jawaban :iya dijelaskan

e. Apakah Anda mendapatkan pelayanan yang baik oleh blantik?

Jawaban :iya, apa yang saya tanyakan dan saya butuhkan dibantu oleh blantik

f. Apakah dalam proses jual beli pernah terjadi akad konsumen lain dengan blantik yang tengah bertransaksi dengan Anda?

Jawaban :tidak pernah, blantik pasti mengatakan bahwa sapi tersebut sudah dibayarkan

- g. Apakah Anda pernah menemukan ketidaksesuaian antara penjelasan yang diberikan oleh blantik dengan keadaan yang sebenarnya?

Jawaban :iya, terkadang mendapatkan tawaran lewat hp tetapi ketika servey di lokasi sapi terlihat kecil

2. Wawancara dengan subagianto seorang konsumen

- a. Bagaimana proses penjualan yang dilakukan blantik ?

Jawaban :Blantik akan menjelaskan sapi satu persatu sapi yang mereka miliki, biasanya akan menjelaskan jenis sapi, tinggi sapi, berapa kali sapi sudah menikah, harga

- b. Apakah Anda mengetahui akad jual beli dalam Islam?

Jawaban :iya tahu, bahwa akad jual beli dalam islam adalah suka sama suka

- c. Apakah Anda pernah ditawari sapi dengan keadaan sapi sudah tidak bernyawa?

Jawaban :tidak pernah , karena bukan jagal atau tukang daging

- d. Apakah sebelum Anda melakukan pembelian dijelaskan bagaimana keadaan sapi yang sebenarnya oleh blantik?

Jawaban :iya apabila keadaan sapi hamil, sudah berapa kali melahirkan, dan lain sebagainya

- e. Apakah Anda mendapatkan pelayanan yang baik oleh blantik?

Jawaban :iya, pelayanan yang ramah

- f. Apakah dalam proses jual beli pernah terjadi akad konsumen lain dengan blantik yang tengah bertransaksi dengan Anda?

Jawaban :belum pernah

- g. Apakah Anda pernah menemukan ketidaksesuaian antara penjelasan yang diberikan oleh blantik dengan keadaan yang sebenarnya?

Jawaban :iya sering, hal ini memang sering terjadi apabila melihat melalui foto atau video

3. Wawancara dengan iwan seorang konsumen blantik

- a. Bagaimana proses penjualan yang dilakukan blantik ?

Jawaban :Blantik biasanya menawarkan sapi kepada saya dengan memberikan info terkait sapi yang dijual nya, kalau tertarik dan sesuai dengan kondisi asli maka terjadi transaksi

- b. Apakah Anda mengetahui akad jual beli dalam Islam?

Jawaban :Akad jual beli dalam islam adalah perjanjian antara kedua belah pihak

- c. Apakah Anda pernah di tawari sapi dengan keadaan sapi sudah tidak bernyawa?

Jawaban :Pernah, biasanya dalam kondisi sapi sakit atau disebut sapi ambrukan

- d. Apakah sebelum Anda melakukan pembelian dijelaskan bagaimana keadaan sapi yang sebenarnya oleh blantik?

Jawaban :Iyaa dijelaskan

- e. Apakah Anda mendapatkan pelayanan yang baik oleh blantik?

Jawaban :Iyaa,seperti transportasi, kemudian surat sapi yang berasal dari pamong

- f. Apakah dalam proses jual beli pernah terjadi akad konsumen lain dengan blantik yang tengah bertransaksi dengan Anda?

Jawaban :Belum pernah terjadi, biasanya blantik pasti akan memberitahu bahwa sapi tersebut sudah di berikan dp atau uang muka

- g. Apakah Anda pernah menemukan ketidaksesuaian antara penjelasan yang diberikan oleh blantik dengan keadaan yang sebenarnya?

Jawaban :Sering, biasanya ukuran sapi yang tidak sesuai

4. Wawancara dengan bapak Imawan seorang konsumen blantik

- a. Bagaimana proses penjualan yang dilakukan blantik ?

Jawaban :Blantik akan menelfon dan menawarkan atau terkadang blantik membuat story *whatsapp*. Apabila sapi ukur dan harga oke untuk dipotong maka akan saya beli.

- b. Apakah Anda mengetahui akad jual beli dalam Islam?

Jawaban :Tidak tahu

- c. Apakah Anda pernah ditawari sapi dengan keadaan sapi sudah tidak bernyawa?

Jawaban :Pernah atau sering ketika sapi sakit atau sapi ambrukan

- d. Apakah sebelum Anda melakukan pembelian dijelaskan bagaimana keadaan sapi yang sebenarnya oleh blantik?

Jawaban :Iya tentu saja

- e. Apakah Anda mendapatkan pelayanan yang baik oleh blantik?

Jawaban :Iya

- f. Apakah dalam proses jual beli pernah terjadi akad konsumen lain dengan blantik yang tengah bertransaksi dengan Anda?

Jawaban :Tidak pernah

- g. Apakah Anda pernah menemukan ketidaksesuaian antara penjelasan yang diberikan oleh blantik dengan keadaan yang sebenarnya?

Jawaban :Sering , biasanya ukuran sapi

5. Wawancara dengan Ladi seorang konsumen blantik sapi

- a. Bagaimana proses penjualan yang dilakukan blantik ?

Jawaban :Seperti biasanya menawarkan sapi menjelaskan ciri-ciri sapi seperti berat badan, tinggi, warna sapi, jenis sapi, dan harga

- b. Apakah Anda mengetahui akad jual beli dalam Islam?

Jawaban :Akad jual beli dalam islam saya kurang tahu

- c. Apakah Anda pernah ditawari sapi dengan keadaan sapi sudah tidak bernyawa?

Jawaban :Pernah sapi ambrukan

- d. Apakah Anda pernah ditawari sapi dengan keadaan sapi sudah tidak bernyawa?

Jawaban :Iya dijelaskan, saya juga bertanya ke blantik

- e. Apakah sebelum Anda melakukan pembelian di jelaskan bagaimana keadaan sapi yang sebenarnya oleh blantik?

Jawaban :Iya pasti

- f. Apakah dalam proses jual beli pernah terjadi akad konsumen lain dengan blantik yang tengah bertransaksi dengan Anda?

Jawaban :Tidak pernah

- g. Apakah Anda pernah menemukan ketidaksesuaian antara penjelasan yang diberikan oleh blantik dengan keadaan yang sebenarnya?

Jawaban :Sering biasanya terkait ukuran sapi. Contohnya bilang doro ketika lihat dilokasi ternyata dere.

RIWAYAT HIDUP

Arinta Rahma Sari lahir di Metro 10 Desember 2000. Saya adalah anak kedua dari empat bersaudara. Ayah saya bernama Hambali dan Ibu bernama Tri Suyanti. Saya memiliki kakak perempuan bernama Arfilia Triska Ayuni dan dua adik yang bernama Nurrohman Sulton Abdullah dan Hilmi Chaidir Ghatfan.

Pendidikan dasar yang penulis tempuh berawal di SD Negeri 3 Metro Pusat lulus pada tahun 2013, kemudian melanjutkan pendidikan di SMP Muhammadiyah 1 Metro lulus pada tahun 2016, dan melanjutkan di SMA Negeri 2 Metro dengan jurusan Agribisnis Pengolahan Hasil Pertanian dan lulus pada tahun 2019. Selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Fakultas Ekonomi Bisnis Islam (FEBI) pada program studi Ekonomi Syariah.