

**ANALISIS JUAL BELI *MUKHADARAH* DI TINJAU DARI
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM DI DESA BONTO BULAENG
KABUPATEN BULUKUMBA**

SKRIPSI



NURUL ISTIANA

105741102020

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR**

2024

KARYA TUGAS AKHIR MAHASISWA

JUDUL PENELITIAN:

**ANALISIS JUAL BELI *MUKHADARAH* DI TINJAU DARI
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM DI DESA BONTO BULAENG
KABUPATEN BULUKUMBA**

SKRIPSI

Disusun dan Diajukan Oleh:

**NURUL ISTIANA
NIM: 105741102020**

***Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi dan Bisnis pada Program Studi Ekonomi
Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas
Muhammadiyah Makassar***

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2024**

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

"Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan,
sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan." Q.S Al Insyirah: 5-6

PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada Allah SWT atas Ridho-Nya serta karunianya sehingga
skripsi ini telah terselesaikan dengan baik.

Alhamdulillah Rabbil 'alamin

Skripsi ini kupersembahkan untuk saya sendiri yang telah berjuang dan
bertahan. Kemudian untuk kedua orang tua saya, terima kasih tiada
hentinya memberikan dukungan, doa, serta cintanya, dan
untuk kakak dan adik saya yang selalu memberikan
dukungan, dan almamaterku.

PESAN DAN KESAN

Pesan

Ingatlah kamu bahwa dibalik kesusahan pasti ada kesenangan
tetaplah Semangat.

Kesan

Banyak hal yang saya dapatkan ketika berkuliah di kampus biru bertemu
dengan teman-teman random dan dosen yang hebat



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 295 gedung iqra Lt.7 Tel. (0411) 866972 Makassar

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Analisis Jual Beli *Mukhadarah* di Tinjau dari Perspektif
Ekonomi Islam di Desa Bonto Bulaeng Kabupaten
Bulukumba

Nama Mahasiswa : Nurul Istiana

NIM : 105741102020

Program Studi : Ekonomi Islam

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diteliti, diperiksa dan diujikan didepan panitia
penguji skripsi satu (S1) pada tanggal 25 Mei 2024 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 25 Mei 2024

Menyetujui,

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Agus Salim HR, S.E., M.M
NIDN. 0911115703

Sri Wahyuni, S.E., M.E
NIDN. 0929088901

Mengetahui,



Dr. H. Andi Jam'an, S.E., M.Si
NBM:651507

Ketua Program Studi

Dr. H. Muhammad Najib Kasim, S.E., M.Si
NBM:861013



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

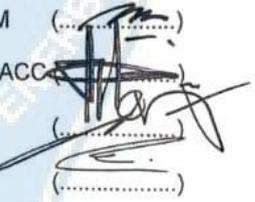
Jl. Sultan Alauddin No. 295 gedung iqra Lt.7 Tel. (0411) 866972 Makassar

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi atas Nama: Nurul Istiana, Nim: 105741102020 diterima dan disahkan oleh Panitia Ujian Skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor: 0003/SK-Y/60202/091004/2024 M, Tanggal 16 Zulkaidah 1445 H/ 25 Mei 2024 M. Sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi** pada Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 16 Zulkaidah 1445 H
25 Mei 2024 M

PANITIA UJIAN

- | | | |
|------------------|---|---|
| 1. Pengawas Umum | : Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag,
(Rektor Unismuh Makassar) |  |
| 2. Ketua | : Dr. H. Andi Jam'an, S.E., M. Si
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis) |  |
| 3. Sekretaris | : Agusdiwana Suarni, S.E., M.ACC
(Wakil Dekan 1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis) |  |
| 4. Penguji | : 1. Dr. Agus Salim HR, S.E., M.M
2. Agusdiwana Suarni, S.E., M.ACC
3. Dr. Idham Khalid, S.E., M.M
4. Sri Wahyuni, S.E., M.E |  |

Disahkan Oleh,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar



Dr. H. Andi Jam'an, S.E., M. Si
NBM: 651 607



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 295 gedung iqra Lt.7 Tel. (0411) 866972 Makassar

SURAT PERNYATAAN KEABSAHAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nurul Istiana
Stambuk : 105741102020
Program Studi : Ekonomi Islam
Judul Skripsi : Analisis Jual Beli *Mukhadarah* di Tinjau dari Perspektif
Ekonomi Islam di Desa Bonto Bulaeng Kabupaten
Bulukumba

Dengan ini menyatakan bahwa:

Skripsi yang saya ajukan di depan Tim Penguji adalah ASLI hasil karya sendiri, bukan hasil jiplakan dan tidak dibuat oleh siapa pun.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan saya bersedia menerima sanksi apabila pernyataan ini tidak benar.

Makassar, 25 Mei 2024

Yang Membuat Pernyataan,



**Nurul Istiana
105741102020**

Diketahui Oleh:

Ketua Program Studi



**Dr. H. Ardi Janyan, S.E., M.Si
NBM: 654507**

**Dr. H. Muhammad Najib Kasim, S.E., M.Si
NBM: 861013**

**HALAMAN PERNYATAAN
PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR**

Sebagai sivitas akademik Universitas Muhammadiyah Makassar , saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nurul Istiana
NIM : 105741102020
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Muhammadiyah Makassar **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

Analisis Jual Beli Mukhadarah di Tinjau dari Perspektif Ekonomi Islam di Desa Bonto Bulaeng Kabupaten Bulukumba

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Muhammadiyah Makassar berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Makassar, 25 Mei 2024

Yang Membuat Pernyataan,



**Nurul Istiana
105741102020**

ABSTRAK

NURUL ISTIANA.2024. Analisis Jual Beli *Mukhadarah* di Tinjau dari Perspektif Ekonomi Islam di Desa Bonto Bulaeng Kabupaten Bulukumba. Skripsi. Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dibimbing oleh: Agus Salim HR dan Sri Wahyuni.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian bersifat kualitatif dengan tujuan untuk mengetahui faktor yang menjadi pendorong jual beli *Mukhadarah* cengkeh dan untuk mengetahui apakah jual beli *Mukhadarah* yang terjadi di desa Bonto Bulaeng Kabupaten Bulukumba sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Informan dalam penelitian ini terdiri dari 14 yaitu, 4 petani dan 10 pedagang cengkeh di Desa Bonto Bulaeng Kabupaten Bulukumba. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi dan wawancara. Dalam penelitian ini sumber data yang digunakan dalam pengumpulan data mencakup data primer dan data sekunder. Berdasarkan hasil penelitian, faktor-faktor jual beli *Mukhadarah* buah cengkeh di Desa Bonto Bulaeng Kabupaten Bulukumba yaitu faktor *internal* dan *eksternal*. Faktor *internalnya* terdesaknya kebutuhan. Sedangkan *eksternalnya* yaitu budaya, mencari keuntungan dan transaksi lebih cepat. Jual beli *Mukhadarah* cengkeh di Desa Bonto Bulaeng belum memenuhi prinsip-prinsip ekonomi Islam. Seperti prinsip keadilan menyatakan larangan terhadap praktik riba, membuat pencatatan transaksi secara terperinci, yang belum terpenuhi. Jual beli *Mukhadarah* yang terjadi di Desa Bonto Bulaeng Kabupaten Bulukumba terdeteksi adanya unsur *gharar* di dalamnya yang tidak diperbolehkan dalam agama Islam.

Kata Kunci : *Jual beli, Mukhadarah, ekonomi Islam*

ABSTRACT

NURUL ISTIANA.2024. Analysis of Mukhadarah Buying and Selling Viewed from an Islamic Economic Perspective in Bonto Bulaeng Village, Bulukumba Regency. Thesis. Department of Islamic Economics, Faculty of Economics and Business, Muhammadiyah University of Makassar. Supervised by: Agus Salim HR and Sri Wahyuni.

The aim of this research is a type of qualitative research with the aim of finding out the factors that drive the buying and selling of Mukhadarah cloves and to find out whether the buying and selling of Mukhadarah that occurs in Bonto Bulaeng village, Bulukumba Regency is in accordance with the principles of Islamic economics. The informants in this research consisted of 14, namely, 4 farmers and 10 clove traders in Bonto Bulaeng Village, Bulukumba Regency. Data collection was carried out by observation and interviews. In this research, the data sources used in data collection include primary data and secondary data. Based on the research results, the factors for buying and selling Mukhadarah clove fruit in Bonto Bulaeng Village, Bulukumba Regency are internal and external factors. The internal factor is pressing need. Meanwhile, the external is culture, seeking profits and faster transactions. The buying and selling of Mukhadarah cloves in Bonto Bulaeng Village does not comply with Islamic economic principles. As the principle of justice states the prohibition against the practice of usury, making detailed records of transactions, which have not been fulfilled. The Mukhadarah buying and selling that occurred in Bonto Bulaeng Village, Bulukumba Regency, was detected to contain elements of gharar in it which is not permitted in the Islamic religion.

Keywords : Buying and selling, mukhadarah, Islamic economics

KATA PENGANTAR



Puji dan Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah yang tiada henti diberikan kepada hamba-Nya. Shalawat dan salam tak lupa penulis kirimkan kepada Rasulullah Muhammad SAW beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya. Merupakan nikmat yang tiada ternilai manakala penulisan skripsi yang berjudul “Analisis Jual Beli *Mukhdarah* di Tinjau dari Perspektif Ekonomi Islam di Desa Bonto Bulaeng Kabupaten Bulukumba”

Skripsi yang penulis buat ini bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Teristimewa dan terutama penulis sampaikan ucapan terima kasih kepada kedua orang tua penulis Bapak Anwar dan Ibu Sukmawati yang senantiasa memberi harapan, semangat, perhatian, kasih sayang dan doa tulus. Dan saudara-saudaraku, kakak Mabrur dan adek Asyraf tercinta yang senantiasa mendukung dan memberikan semangat hingga akhir studi ini. Dan seluruh keluarga besar atas segala pengorbanan, serta dukungan baik materi maupun moral, dan doa restu yang telah diberikan demi keberhasilan penulis dalam menuntut ilmu. Semoga apa yang telah mereka berikan kepada penulis menjadi ibadah dan cahaya penerang kehidupan di dunia dan di akhirat.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Begitu pula penghargaan yang setinggi-tingginya dan terima kasih banyak disampaikan dengan hormat kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag, Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Dr. H. Andi Jam'an, SE., M.Si, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak_Dr. H. Muhammad Najib Kasim, S.E., M.Si selaku Ketua Program Studi Ekonomi Islam Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Bapak Dr. Agus Salim HR, S.E., M.M selaku Pembimbing I yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga Skripsi ini selesai dengan baik.
5. Ibu Sri Wahyuni, S.E., M.E selaku Pembimbing II yang telah berkenan membantu selama dalam penyusunan skripsi hingga ujian skripsi.
6. Bapak/Ibu dan Asisten Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar yang tak kenal Lelah banyak menuangkan ilmunya kepada penulis selama mengikuti kuliah.
7. Segenap Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
8. Rekan-rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi ekonomi Islam Angkatan 2020 *GEOSATIS* yang selalau belajar bersama yang tidak sedikit bantuannya dan dorongan dalam aktivitas studi penulis.

9. Nurhafriyanti, Misrawati, Reski Amaliah, Sarah Zettira dan Nurfadilah yang selalu ada saat penulis membutuhkan, selalu ada dibelakang penulis.
10. Sesiil, Andini dan Arnisa terima kasih juga yang selalu ada saat penulis membutuhkan meskipun terkadang tidak nyambung.
11. Teruntuk semua kerabat yang tidak bisa saya tulis satu persatu yang telah memberikan semangat, motivasi, dan dukungannya sehingga penulis dapat merampungkan penulisan Skripsi ini.
12. Untuk Nurul Istiana. Terima kasih sudah mau menepikan ego untuk menyelesaikan semua ini. Kamu yang paling berharga tidak peduli seberapa berkeluh kesahnya kamu tetplah semangat. Terima kasih banyak sudah bertahan.

Akhirnya, sungguh penulis sangat menyadari bahwa Skripsi ini masih sangat jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kepada semua pihak utamanya para pembaca yang budiman, penulis senantiasa mengharapkan saran dan kritiknya demi kesempurnaan Skripsi ini.

Mudah-mudahan Skripsi yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pihak utamanya kepada Almamater tercinta kampus Biru Universitas Muhammadiyah Makassar.

Billahi fii Sabilil Haq, Fastabiqul Khairat, Wassalamualaikum Wr. Wb

Bulukumba, 01 April 2024

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
SURAT PERNYATAAN KEABSAHAN	vi
PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR	vii
ABSTRAK.....	viii
ABSTRACK	xi
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumuan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian	5
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA.....	6
A. Tinjauan Teori	6
1. Jual Beli	6
2. Jual Beli <i>Mukhadarah</i>	20
3. Ekonomi Islam.....	26
B. Penelitian Terdahulu	36
C. Kerangka Pikir.....	40
BAB III. METODE PENELITIAN	42
A. Jenis Penelitian	42
B. Fokus Penelitian	42
C. Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian	42

D. Jenis dan Sumber Data.....	43
E. Informan	43
F. Teknik Pengumpulan Data.....	45
G. Metode Analisis Data	46
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN, PEMBAHASAN	47
A. GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	47
B. PENYAJIAN DATA HASIL PENELITIAN.....	55
C. ANALISIS DAN INTERPRETASI (PEMBAHASAN).....	69
BAB V. PENUTUP.....	77
A. KESIMPULAN.....	77
B. SARAN.....	77
DAFTAR PUSTAKA	79



DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Wilayah Dusun Bonto Bulaeng	49
Tabel 4.2 Luas Wilayah Menurut Penggunaan	49
Tabel 4.3 Jumlah Penduduk Desa Bonto Bulaeng.....	50
Tabel 4.4 Struktur Mata Pencaharian Pneduduk	50
Tabel 4.5 Sarana Pendidikan.....	51
Tabel 4.6 Sarana Kesehatan	52



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Ilustrasi Mekanisme Jual Beli <i>Mukhadarah</i>	25
Gambar 2.2 Kerangka Pikir.....	41
Struktur pemerintahan desa.....	54



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pertanyaan Wawancara	80
Lampiran 2 Surat Penelitian.....	82
Lampiran 3 Dokumentasi	83
Lampiran 4 Coding Wawancara	88
Lampiran 5 Transkrip Wawancara Sukma	120
Lampiran 6 Transkrip Wawancara Ika.....	122
Lampiran 7 Transkrip Wawancara Usman	124
Lampiran 8 Transkrip Wawancara Marni.....	126
Lampiran 9 Transkrip Wawancara Isa	128
Lampiran 10 Transkrip Wawancara Sutarmin	130
Lampiran 11 Transkrip Wawancara Jumiaty	132
Lampiran 12 Transkrip Wawancara Hasmiaty	133
Lampiran 13 Transkrip Wawancara Sabir	135
Lampiran 14 Transkrip Wawancara Rasni	137
Lampiran 15 Transkrip Wawancara Maya.....	139
Lampiran 16 Transkrip Wawancara Irsan.....	141
Lampiran 17 Transkrip Wawancara Jawaria	142
Lampiran 18 Transkrip Wawancara Bunga	144
Lampiran 19 Keterangan Bebas Plagiasi	146

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Provinsi Sulawesi Selatan menjadi salah satu daerah produksi cengkeh terbesar di Indonesia. Selain dapat menghasilkan pendapatan yang lumayan, cengkeh juga memberikan manfaat ekonomi yang signifikan, terutama bagi masyarakat pedesaan yang menjadikannya sebagai sumber penghasilan, walaupun hanya dengan satu kali panen dalam setahun, cengkeh banyak memiliki beragam kegunaan, termasuk sebagai bahan rempah-rempah dan obat-obatan. Tidak dapat dipungkiri bahwa sekali panen cengkeh dapat memberikan keuntungan yang substansial.

Mujiatun (2014) menjelaskan bahwa jual beli dalam konteks bisnis syariah adalah pertukaran barang antara dua orang atau lebih yang didasarkan pada kesepakatan sukarela, dengan tujuan untuk saling memiliki. Dalam perspektif ekonomi Islam, setiap kegiatan atau aktivitas ekonomi (*muamalah*) diharapkan dilakukan atas dasar kesepakatan dan kesetaraan oleh semua pihak yang terlibat. Dengan kata lain, tidak seharusnya ada pihak yang merasa dirugikan oleh pihak lain, termasuk dalam konteks jual beli (Azizah & Mukhlis, 2023:4)

Jual beli merupakan bentuk *muamalah*, yaitu hubungan antar-manusia. Hubungan ini muncul karena adanya saling membutuhkan antara penjual dan pembeli. Penjual membutuhkan pembeli untuk membeli barangnya dan mendapatkan uang, sementara pembeli melakukan jual beli untuk memperoleh

barang yang dibutuhkan. Akibat dari saling membutuhkan ini, rasa persaudaraan di antara mereka semakin erat.

Tujuan dari *muamalah* adalah menciptakan hubungan yang harmonis dan serasi antar sesama manusia. Dengan demikian terciptalah ketenangan dan ketentraman. ALLAH SWT berfirman dalam QS: Al-Maidah/5: 2:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ
 إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Terjemahnya:

"Dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebaikan dan taqwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan dan bertaqwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksaan-Nya".(QS. Al-Maidah/5: 2)

Praktik jual beli telah eksis sejak sebelum konsep *muamalah* (ekonomi Islam) muncul, karena upaya manusia dalam perdagangan sebagai sarana untuk memenuhi kebutuhan hidup telah ada sejak manusia itu sendiri. Hingga saat ini, pertarungan di bidang ekonomi Islam masih melibatkan berbagai praktik jual beli, salah satunya adalah jual beli buah-buahan atau biji-bijian yang masih berada pada pohon, yang dilakukan antara penjual dan pembeli.

Praktik jual beli dengan objek buah cengkeh yang masih berada di pohon ini sering disebut sebagai *Ijon* atau dalam bahasa Arab dikenal sebagai *Mukhadarah*. Kesepakatan harga terjadi sebelum panen, dan pembayaran dapat dilakukan dengan sistem panjar

Jual beli *Mukhadarah* merupakan jual beli barang atau sejenisnya yang masih belum jelas baik kualitas maupun kuantitasnya, akibatnya tidak ada kepastian diantara pihak pembeli dan penjual, yang nantinya akan menimbulkan pertikaian bahkan kerugian diantara kedua belah pihak. Jual beli

ijon berasal dari bahasa arab *Mukhadarah* yaitu memperjualbelikan biji-bijian atau buah-buahan yang belum matang. Jual beli ini dilarang karena barang yang diperjualbelikan masih samar atau belum jelas manfaatnya, bisa jadi barang yang akan di jual nantinya layu sebelum diambil oleh pihak pembeli.(beli Ijon et al., n.d.)

Kasus seperti ini, menjadikan pembeli dan penjual menyepakati harga buah cengkeh sebelum panen, meskipun kualitas dan kuantitasnya belum diketahui pasti. Kesepakatan ini biasanya terjadi setelah biji cengkeh terlihat, dan pembayaran sering kali dilakukan dengan sistem panjar.

Meskipun telah menjadi kebiasaan di Desa Bonto Bulaeng, dimana transaksi dilakukan ketika cengkeh masih muda atau belum siap panen, praktik ini dapat menyebabkan risiko kerugian bagi penjual dan pembeli. Transaksi ini hanya didasari oleh kepercayaan dan taksiran, di mana pembeli menilai kualitas cengkeh secara langsung saat melihat pohonnya, dan jika terjadi kesepakatan, akad jual beli dilakukan secara langsung.

Larangan tentang jual beli ini telah disebutkan dalam sebuah hadits yang diriwayatkan oleh Imam al-Bukhari, sebagai berikut:

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ الْمُحَاقَلَةِ وَالْمُخَاضِرَةِ وَالْمَلَامَسَةِ وَالْمُنَابَذَةِ وَالْمُزَابَنَةِ.

Artinya:

Rasulullah saw melarang jual beli *al-Muhahaqalah*, *al-Mukhadarah*, *al-Mulamasah*, *al-Munabazah* dan jual beli *al-Muzabanah*." (HR. Al-Bukhari)

Transaksi jual beli tersebut memungkinkan terjadinya ketidakjelasan karena adanya potensi kerugian bagi salah satu pihak, baik penjual maupun pembeli. Terutama ketika perjanjian atau kesepakatan jual beli hanya

dilakukan secara lisan tanpa adanya dokumen tertulis, dapat membuka peluang terjadinya perselisihan. Dalam konteks Ekonomi Islam, prinsip jual beli diatur dengan menjaga nilai-nilai keadilan untuk menghindari kerugian bagi pihak yang terlibat.

Jual beli *Mukhadarah* dalam ekonomi Islam mendeteksi keberadaan unsur ketidakpastian yang disebut sebagai *gharar*. Transaksi jual beli *Mukhadarah*, khususnya pada buah atau biji-bijian yang belum berbentuk (masih berupa bunga), dianggap sebagai bentuk jual beli *gharar* yang tidak diperbolehkan oleh para ulama. Alasannya adalah karena jual beli seperti ini dapat mengakibatkan salah satu pihak mengalami kerugian.

Transaksi seperti ini tidak jarang ditemukan adanya ketidakpuasan didalamnya. Penjual kadang merasa kecewa karena harga buah cengkeh yang dijualnya saat panen lebih tinggi daripada perkiraan sebelumnya. Sebaliknya, pembeli juga dapat merasa dirugikan karena taksiran yang dilakukan tidak selaras dengan kondisi sebenarnya, terutama disebabkan oleh faktor cuaca seperti hujan.

Melihat permasalahan tersebut, peneliti tertarik untuk meneliti praktik jual beli *Mukhadarah* buah cengkeh di Desa Bonto Bulaeng, Kabupaten Bulukumba. Meskipun terdapat risiko kerugian, banyak yang masih melibatkan diri dalam praktik ini.

Dari latar belakang diatas peneliti mengambil judul “**ANALISIS JUAL BELI MUKHADARAH DI TINJAU DARI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM DI DESA BONTO BULAENG KABUPATEN BULUKUMBA**”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah di uraikan diatas sebagai gambaran dari permasalahan yang akan peneliti analisa, maka pertanyaannya adalah

1. Faktor Apa Yang Menjadi Pendorong Jual Beli *Mukhadarah* Cengkeh di Desa Bonto Bulaeng Kabupaten Bulukumba?
2. Apakah Jual Beli *Mukhadarah* Sesuai dengan Prinsip- Prinsip Ekonomi Islam di Desa Bonto Bulaeng Kabupaten Bulukumba?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui faktor yang menjadi pendorong jual beli *Mukhadarah* cengkeh di Desa Bonto Bulaeng Kabupaten Bulukumba.
2. Untuk mengetahui apakah jual beli *Mukhadarah* yang terjadi di Desa Bonto Bulaeng sesuai dengan prinsip-prinsip Ekonomi Islam.

D. Manfaat Penelitian

1. Secara teoritis

Penelitian ini dapat menambah khasanah keilmuan tentang jual beli khususnya jual beli *Mukhadarah* buah cengkeh di Desa Bonto Bulaeng yang ditinjau dari perspektif ekonomi islam.

2. Secara praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman terhadap penjual dan pembeli serta masyarakat desa Bonto Bulaeng.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan dapat dijadikan bahan masukan bagi peneliti lainnya untuk tambahan referensi dalam jual beli *Mukhadarah* buah cengkeh.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Teori

1. Jual Beli

a. Pengertian jual beli

Transaksi jual beli, yang dalam konteks fiqih dikenal sebagai *al-bay'*, merujuk pada tindakan menjual dan menukar suatu barang dengan yang lain. Lafadz *al-bay'* dalam bahasa Arab biasa juga dipakai sebagai lawan kata *asy-syira'* (beli). Oleh karena itu, istilah *al-bay'* mencakup makna jual dan beli secara bersamaan.

Secara terminologi, terdapat berbagai definisi jual beli yang disulkan oleh ulama *fiqih*, meskipun substansi dan tujuan dari setiap definisi tersebut sama. Ulama Hanafiyah, sebagai contoh, mendefinisikannya sebagai tindakan melakukan ijab (pemberitahuan pembelian dari pembeli) dan qabul (pernyataan penjualan dan penjual), atau juga dapat melibatkan perturan barang dan harga antara penjual dan pembeli. Penting juga dicatat bahwa harta yang diperjualbelikan harus memiliki manfaat bagi manusia.

Dari segi istilah, para ulama hukum Islam berbeda pendapat dalam mengartikan jual beli. Menurut Al-Syilbi (W. 12021) dari kalangan Hanafiyah, jual beli adalah "pertukaran harta yang bernilai dengan harta yang bernilai dengan cara menyerahkan kepemilikan sesuatu untuk menerima kepemilikan sesuatu yang lain" (Al-Syilbi, 1313 H :2). Menurut Ibnu Arafah (w. 803 H) jual beli adalah "Akad timbal balik yang terjadi

terhadap yang bukan berupa manfaat, bukan juga untuk kelezatan.” (Murathalah, a332 : 276). Al- Qalyubi mengatakan, Jual beli adalah “Akad timbal balik terhadap suatu harta untuk kepemilikansuatu barang atau manfaat yang bersifat untuk seterusnya (selama-lamanya), bukan dengan maksud mendekatkan diri (kepada Allah SWT)” (Al-Qolyubi, 1424 : 256) (Nafsah et al., n.d.)

Berbagai definisi yang telah disebutkan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa pandangan beberapa ahli mengenai jual beli menitikberatkan pada aspek pertukaran atau akad timbal balik yang melibatkan harta yang memiliki nilai. Dalam konteks ini, tujuan transaksi tersebut bukanlah mendekatkan diri kepada Tuhan, melainkan bertujuan agar harta yang diperoleh dapat memberikan manfaat bagi manusia.

Secara terminologi, terdapat beberapa definisi jual beli yang dikemukakan para ulama *fiqih*, sekalipun substansi dan tujuan masing-masing definisi sama. Sebagai berikut:

1. Menurut Ulama Hanafiyah yang dikutip oleh Wahbah az-Zuhaili: jual beli adalah pertukaran harta (benda) dengan harta berdasarkan cara khusus (yang dibolehkan)".
2. Menurut Ibnu Qudamah salah seorang Ulama Malikiyah dalam kitab AIMugni: pertukaran harta dengan harta untuk saling menjadikan milik (bentuk pemindahan milik dan kepemilikan).
3. Menurut Imam Nawawi dalam Al-Majmu": pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan

4. Menurut Sayyid Sabiq, jual beli adalah pertukaran harta dengan harta atas dasar saling merelakan, atau memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan.

Beberapa definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa jual beli merupakan proses pertukaran atau pemindahan kepemilikan antara dua pihak yang melibatkan harta atau benda, dengan adanya persetujuan dan cara yang diizinkan oleh aturan Islam.

b. Dasar Hukum Jual Beli

Ulama sepakat bahwa jual beli hukumnya halal, sedangkan riba adalah haram. Jual beli dianggap sah jika dilakukan oleh individu yang telah baligh, berakal, dan bukan orang yang mengalami gangguan jiwa. Pandangan ini dinyatakan oleh Abdul Mannan, yang menyebutkan bahwa ulama dari empat madzhab (Hanafi, Maliki, Syafi'i, dan Hambali) dan para pengikutnya bersepakat bahwa hukum jual beli pada dasarnya adalah mubah (boleh). Kesepakatan ini, atau Ijma', didasarkan pada dalil nash Al-Quran. Berbagai dalil, baik dari Al-Qur'an, al-Sunnah, maupun Ijma', menjadi dasar syari'atnya jual beli.

1. Al-Qur'an

Allah berfirman dalam surah Al-Baqarah/2: 275 yang berbunyi:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا^{٢٧}

Terjemahnya:

" Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan *riba*". (QS. Al-Baqarah/2: 275)

Ayat ini secara eksplisit menyatakan bahwa hukum jualbeli adalah halal. Sementara hukum *riba* adalah haram. Kehalalanjual beli disini bersifat umum, namun kemudian dikhususkan pada bentuk-bentuk jual

beli yang tidak bertentangan dengan nash syariat, karena terdapat sebagian dari jual beli yang diharamkan berdasarkan nash yang lebih khusus, misalnya jual beli barang haram (jual babi, bangkai, minuman keras).

Selanjutnya Allah berfirman dalam surah Al-Baqarah/2: 254 yang berbunyi:

ا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَنْفِقُوا مِمَّا رَزَقْنَاكُمْ مِنْ قَبْلِ أَنْ يَأْتِيَ يَوْمٌ لَا بَيْعَ فِيهِ وَلَا خُلَّةٌ وَلَا شَفَاعَةٌ ۗ وَالْكَافِرُونَ هُمُ الظَّالِمُونَ

Terjemahnya:

“Hai orang-orang yang beriman, belanjakanlah (di jalan Allah) sebagian dari rezeki yang telah Kami berikan kepadamu sebelum datang hari yang pada hari itu tidak ada lagi jual beli dan tidak ada lagi syafa'at. Dan orang-orang kafir itulah orang-orang yang zalim”. (QS Al-Baqarah/2: 254)

2. Hadits

Dasar hukum jual beli dalam sunnah Rasul ialah, Dari Abayah bin Rifa'ah ibnu Rafi' bahwa:

سُئِلَ النَّبِيُّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

Artinya:

Nabi SAW pernah ditanya; Usaha (pekerjaan/profesi) apakah yang paling baik (paling ideal) ?, Rasulullah saw bersabda; pekerjaan (usaha) seseorang dengan tangannya dan setiap jual beli yang baik. (HR. Bazzar dan al-Hakim)

Pekerjaan tangan yang disebutkan dalam hadis melibatkan berbagai bidang, seperti pertanian, perdagangan, industri, dan penulisan buku. Ulama memiliki perbedaan pendapat mengenai prioritas di antara

pekerjaan-pekerjaan tersebut. Beberapa ulama menganggap pertanian lebih utama, yang lain mengutamakan perdagangan, dan sebagian lagi memberikan perhatian pada industri dan kerajinan tangan. Penulis berpendapat bahwa suatu pekerjaan dapat dianggap lebih utama daripada yang lain jika memberikan manfaat yang lebih besar dan lebih dibutuhkan oleh masyarakat. Sebagai contoh, dalam keadaan kelaparan dan kekurangan pangan, pekerjaan pertanian dianggap lebih utama dibandingkan dengan jenis pekerjaan lainnya.

3. Ijma'

Berkaitan dengan jual beli, para ulama sepakat mengenai urgensi jual beli karena terkait dengan kebutuhan manusia. Keterkaitan ini erat dengan barang-barang yang dimiliki oleh sesama manusia. Meskipun kebutuhan itu muncul, sesama manusia tidak akan memberikan barang tersebut tanpa mendapatkan imbalan. Oleh karena itu, dengan diakui sahnya jual beli menurut syariah, setiap individu dapat memenuhi kebutuhannya melalui proses jual beli. Di sisi lain, manusia diakui sebagai makhluk sosial yang tidak dapat hidup secara mandiri tanpa adanya kerja sama dan pertolongan antara satu sama lain. (Nafsah et al., n.d.)

4. Fatwa Dewan Syariah Nasional

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 05/DSN MUI/IV/2000 tentang jual beli adalah sebagai berikut:

Pertama, ketentuan tentang pembayaran

1. Alat bayar harus diketahui jumlah dan bentuknya, baik berupa uang, barang atau manfaat.
2. Pembayaran harus dilakukan pada saat kontrak disepakati.

3. Pembayaran tidak boleh dalam bentuk pembebasan utang.

Kedua, ketentuan tentang barang

1. Harus jelas ciri-cirinya dan dapat diakui sebagai utang.
2. Harus dapat dijelaskan spesifikasinya.
3. Penyerahannya dilakukan kemudian.
4. Waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan.
5. Pembeli tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya
6. Tidak boleh menukar barang, kecuali dengan barang sejenis sesuai kesepakatan.

Ketiga, penyerahan barang sebelum atau pada waktunya:

1. Penjual harus menyerahkan barang tepat pada waktunya dengan kualitas dan jumlah yang telah disepakati.
2. Jika penjual menyerahkan barang dengan kualitas yang lebih tinggi, penjual tidak boleh meminta tambahan harga.
3. Jika penjual menyerahkan barang dengan kualitas yang lebih rendah, dan pembeli rela menerimanya, maka ia tidak boleh menuntut pengurangan harga (diskon).
4. Penjual dapat menyerahkan barang lebih cepat dari waktu yang disepakati dengan syarat kualitas dan jumlah barang, sesuai dengan kesepakatan, ia tidak boleh menuntut tambahan harga.
5. Jika semua atau sebagian barang tidak tersedia pada waktu penyerahan, atau kualitasnya lebih rendah dan pembeli tidak rela menerimanya, maka ia memiliki dua pilihan. Pertama, membatalkan kontrak dan meminta kembali uang.

Keempat, menunggu sampai barang tersedia.

Kelima, pembatalan kontrak. Pada dasarnya pembatalan salam boleh dilakukan selama tidak merugikan kedua belah pihak.

Keenam, perselisihan. Jika terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak, maka persoalannya diselesaikan melalui badan arbitrase syariah setelah tidak tercapai kesepakatan. (Hidayatuna, 2019)

c. Rukun Dan Syarat Jual Beli

1. Rukun Jual Beli

Penetapan unsur-unsur jual beli, terdapat perbedaan pandangan antara Ulama Hanafiyah dan mayoritas ulama lainnya. Ulama Hanafiyah berpendapat bahwa satu-satunya unsur utama jual beli adalah ijab (pernyataan pembelian dari pembeli) dan qabul (pernyataan penjualan dan penjual).

Bagi mereka, kerelaan (*ridha/taradhi*) kedua belah pihak untuk menjalankan transaksi jual beli menjadi unsur yang cukup signifikan. Namun, karena aspek kerelaan bersifat batin dan sulit diukur, diperlukan tanda atau indikasi yang dapat menunjukkan kerelaan tersebut dari kedua belah pihak yang terlibat dalam transaksi jual beli.

Jumhur Ulama menyatakan bahwa rukun jual beli itu ada empat, yaitu:

- a. Ada orang yang berakad atau al-muta'qidain (penjual dan pembeli)
- b. Ada shighat yang dibeli
- c. Ada barang yang dibeli
- d. Ada nilai tukar pengganti barang

Sedangkan Ulama Hanafiyah, orang yang berakad, barang yang dibeli, dan nilai tukar barang termasuk ke dalam syarat-syarat jual beli, bukan rukun jual beli.

2. Syarat- syarat jual beli

Syarat jual beli sesuai yang yang telah dijelaskan oleh Jumhur ulama di atas sebagai berikut:

a. Syarat orang yang berakad.

Ulama fiqh bersama-sama menyatakan bahwa perilaku akad jual beli harus memenuhi beberapa syarat:

1. Berakal, mayoritas ulama berpendapat bahwa individu yang terlibat dalam akad jual beli haruslah baligh dan berakal. Jika individu tersebut masih mubayyiz, maka transaksi jual beli tersebut dianggap tidak sah, bahkan jika mendapat izin dari walinya.
2. Pelaku akad haruslah individu yang berbeda. Dengan kata lain, seseorang tidak dapat bertindak secara simultan sebagai penjual dan pembeli.

b. Syarat yang terkait dengan ijab Qabul

Para ulama *fiqh* sepakat bahwa aspek utama dalam jual beli adalah kesepakatan antara kedua belah pihak. Kesepakatan ini tercermin dalam ijab dan qabul yang dinyatakan. Ulama fiqh menyajikan persyaratan ijab dan qabul sebagai berikut:

1. Orang yang mengungkapkannya harus telah mencapai usia baligh dan memiliki akal sehat.

2. Qabul harus sesuai dengan ijab, sehingga terdapat keselarasan antara pernyataan penawaran dan penerimaan.

3. Ijab dan qabul dilakukan dalam satu majelis, yang berarti kedua belah pihak yang terlibat dalam transaksi jual beli harus hadir dan berdiskusi mengenai topik yang sama.

c. Syarat barang yang di jual belikan.

1. Barang harus tersedia atau, jika tidak pihak penjual harus menyatakan kesiapannya untuk menyediakan barang tersebut.

2. Barang harus dapat dimanfaatkan dan memberikan manfaat bagi manusia.

3. Barang yang diperdagangkan harus menjadi kepemilikan seseorang, barang belum dimiliki oleh siapa pun tidak boleh dijual.

d. Syarat nilai tukar (harga barang).

1. Harga yang disepakati oleh kedua belah pihak harus jelas dan terdefinisi.

2. Pembayaran harus dilakukan pada saat akad, meskipun secara hukum dapat dilakukan melalui cek atau kartu kredit.

3. Jika transaksi jual beli melibatkan pertukaran barang (al-muqayyadah), barang yang dijadikan sebagai nilai tukar harus sesuai dengan ketentuan syariah dan tidak dilarang.

e. Syarat terkait dengan kekuatan hukum akad jual beli.

Para ulama fiqh telah sepakat bahwa suatu transaksi jual beli dianggap mengikat setelah terlepas dari semua jenis khiyar (hak pilihan untuk melanjutkan atau membatalkan jual beli). (Nafsah et al., n.d.)

d. Jenis-jenis jual beli

Jenis-jenis transaksi jual beli dikelompokkan sesuai dengan penjelasan para fuqaha' dan didukung oleh logika tertentu. Penting untuk dicatat bahwa kategorisasi dalam satu kitab mungkin berbeda dengan kitab lainnya. Dalam kitab-kitab fiqh Syafi'iyah yang lebih sederhana, pembagian mengenai jual beli dibuat dalam tiga kategori, seperti yang dijelaskan oleh Taqiyuddin dalam Kifayatul Akhyar: Jual beli barang yang dapat disaksikan (wujud). Jual beli barang tersebut hukumnya boleh.

1. Jual beli barang yang dapat disaksikan (wujud), di mana hukumnya dianggap sah.
2. Jual beli barang yang hanya disebutkan namanya dan belum berwujud, namun hukumnya tetap dianggap sah,
3. Jual beli barang yang tidak ada dan tidak dapat disaksikan, yang hukumnya dianggap tidak sah.

Sementara itu, Kamil Musa membuat pembagian menjadi empat jenis:

- a. Jual beli *muqayadhah*, yaitu pertukaran barang dengan barang, yang umumnya dikenal sebagai barter.
- b. *Sarf*, yaitu jual beli harga (mata uang) dengan harga (mata uang), mencakup pertukaran mata uang sejenis atau mata uang yang berbeda.
- c. *Salam*, adalah jual beli barang yang belum ada saat akad, namun harganya dibayar pada saat akad.
- d. Jual beli mutlak, yaitu jual beli barang dengan harga (mata uang).

Kamil Musa lebih lanjut membagi jenis jual beli mutlak berdasarkan beberapa dasar pemikirannya, yang pertama kali dilihat dari keabsahan akad, yang dapat dibagi menjadi tiga. Pertama, dilihat dari keabsahan akad, ada tiga.

1. Jual beli *shahih* merupakan transaksi jual beli yang memenuhi persyaratan akad dan syarat sahnya akad.
2. Jual beli *fasid* adalah transaksi jual beli yang memenuhi syarat akad, tetapi tidak memenuhi syarat sahnya akad.
3. Jual beli *bathil* merujuk pada transaksi jual beli yang tidak memenuhi syarat akad, baik dari segi syarat sah maupun syarat akad. Contohnya adalah jual beli barang haram seperti daging babi atau bangkai.

Pembagian yang kedua, berdasarkan kelanjutan atau tidaknya transaksi jual beli, dapat dibagi menjadi dua:

1. Jual beli yang berlanjut adalah transaksi jual beli shahih yang dilakukan oleh seseorang yang memiliki kewenangan untuk melakukan jual beli.
2. Jual beli *mauquf* adalah transaksi jual beli shahih yang dilakukan oleh seseorang yang tidak memiliki kewenangan, seperti seorang anak kecil. Transaksi jual beli tersebut tidak dapat berlanjut kecuali dengan persetujuan wali atau orang tua. (Nafsah et al., n.d.)

e. Bentuk-Bentuk Jual Beli

1. Jual beli yang diperbolehkan dalam Islam

Beberapa bentuk jual beli yang diperbolehkan dalam hukum (fikih) Islam, yaitu sebagai berikut:

a. *Bai'al-Sil'ahbial-Naqd*(السلعةبيعبالنقد)

Bai'al-Sil'ahbial-Naqd yaitu penjualan suatu produk dengan menggunakan alat tukar resmi atau uang. Jenis transaksi ini merupakan salah satu yang paling umum terjadi di masyarakat. Sebagai contoh, *Bai'al-Sil'ahbiah-Naqd* dapat terjadi saat seseorang membeli pakaian atau makanan dengan membayar menggunakan uang rupiah sesuai dengan harga yang telah ditetapkan untuk barang tersebut.

b. *Bai'al-Muqayadhah*

Bai'al-Muqayadhah merupakan bentuk jual beli di mana suatu barang ditukar dengan barang lain, yang lebih dikenal dengan istilah barter. Dalam menjalankan jenis transaksi ini prinsip yang sangat penting untuk diperhatikan adalah memperhatikan aspek-aspek etika bisnis dalam Islam, termasuk hal-hal yang dapat menimbulkan kerugian di antara kedua belah pihak. Sebagai contoh *Ba'al-Muqayadhah*, seseorang bisa menukar beras dengan jagung atau pakaian dengan tas.

c. *Bai'al-Tauliah* (التوليةبيع)

Bai'al-Tauliah merujuk pada transaksi jual beli suatu barang dengan harga pokok, tanpa adanya tambahan atau keuntungan sedikit pun. Dalam praktik jual beli semacam ini, contohnya seseorang membeli motor baru dengan harga Rp. 13.500.000. jika mengingat adanya kebutuhan lain yang lebih penting atau pertimbangan tertentu, motor tersebut kemudian dijual dengan harga yang sama. Jenis jual beli ini diperbolehkan dalam Islam selama didasarkan pada prinsip saling merelakan (*'an-Taradhin*), tanpa unsur paksaan atau kezaliman.

d. *Bai'al-Inah* (العينة بيع)

Bai'al-Inah yaitu di sisi lain, merupakan transaksi jual beli antara penjual dan pembeli, dimana penjual menjual barangnya kepada pembeli dengan harga yang lebih tinggi jika dibayar secara Tangguh, dan menjual dengan harga lebih murah jika dibayar tunai. Dalam fiqh Islam, jenis jual beli ini juga sering disebut sebagai "*al-bai'bitsaman'ajil*" atau jual beli dengan sistem kredit, yang hukumnya dianggap mubah (boleh), dengan syarat bahwa penjual harus memperhatikan hak-hak pembeli, menetapkan harga yang wajar, dan menghindari kezaliman.

2. Jual beli yang dilarang dalam Islam

Bentuk jual beli yang tidak diperbolehkan atau dilarang dalam Islam antara lain:

a. Jual beli *Gharar*

Secara bahasa, *gharar* merujuk pada *al-khida* (penipuan), *al-khathr* (pertaruhan), dan *al-jahalah* (ketidakjelasan). Jual beli yang mengandung *gharar* adalah segala transaksi yang tidak jelas karena tidak dapat dipatikan jumlah dan ukurannya.

b. Jual beli *Mukhadarah*

Jual beli *Mukhadarah* merupakan transaksi hasil jual beli tanaman yang belum tampak kebaikannya. Sebagai contoh, jual beli padi yang masih muda atau buah-buahan yang masih berbentuk bunga. Semua ini masih memiliki resiko kerusakan atau kerontokan, yang dapat merugikan pihak tertentu, terutama pembeli.

c. Jual beli sperma hewan.

Jual beli sperma hewan dianggap tidak sah karena kandungan sperma tidak dapat diketahui kadarnya dan tidak dapat diterima dalam bentuk fisik.

d. Jual beli anak binatang yang masih dalam kandungan induknya

Jual beli seperti ini dilarang karena belum jelas kemungkinannya ketika lahir, apakah hidup atau mati.

e. Jual beli barang haram

Jual beli barang haram, termasuk jual beli minuman keras (*khamar*), bangkai, darah, atau daging babi, dinyatakan tidak sah dan haram dalam hukum Islam.

f. Jual beli dengan cara mengurangi ukuran dan timbangan

Jual beli ini melibatkan Tindakan penjual yang cenderung memanipulasi ukuran dan timbangan dengan maksud untuk mengurangi hasil timbangan, sehingga menghasilkan keuntungan yang lebih besar. Jenis transaksi seperti ini dianggap dilarang karena melibatkan unsur penipuan, seperti penjualan bensin yang di klaim satu liter, tetapi sebenarnya jumlahnya tidak mencapai satu liter.

g. Jual beli dengan niat menimbun barang

Jual beli ini dilarang dalam Islam karena dapat menyebabkan kerugian bagi orang lain. Praktik menimbun biasanya dilakukan untuk menaikkan harga, yang dapat mengakibatkan kelangkaan stok. (Jamaluddin, 2023)

2. Jual Beli *Mukhadarah*

a. Pengertian Jual Beli *Mukhadarah*

Ijon dalam kamus besar bahasa Indonesia memiliki arti pembelian padi dan bahan-bahan lainnya sebelum matang, serta diambil oleh pembeli setelah matang (KBBI, n.d.). Jual beli ijon adalah bentuk transaksi jual beli informal yang telah lama ada dalam kehidupan masyarakat, terutama di kalangan warga pedesaan.

Menurut Hamzah Yaqub, jual beli *Mukhadarah* atau yang dikenal sebagai jual beli ijon, merujuk pada penjualan buah-buahan yang masih belum matang (belum pantas di panen). Contohnya adalah menjual buah nanas yang belum siap dipanen, rambutan masih hijau, atau mangga yang masih kecil-kecil.

Selanjutnya, penting untuk menyadari bahwa dalam konteks jual beli, pemahaman terhadap konsep *Gharar* sangatlah krusial. Banyak permasalahan dalam jual beli berasal dari ketidakjelasan dalam transaksi tersebut. Jual beli *Mukhadarah* atau yang sering juga disebut “tebasan” yang melibatkan unsur ketidakjelasan (*gharar*) tidak diperbolehkan. Oleh karena itu, setiap transaksi jual beli yang tujuannya masih sama-samar, belum diketahui, dan memungkinkan serah terima barang dianggap sebagai jual beli *Gharar*.

Jual beli tebasan diizinkan jika buah masih berada di pohon dan sudah layak dikonsumsi. Tanda-tanda kematangan buah bervariasi sesuai dengan jenisnya. Sebaliknya, transaksi tebasan yang tidak diperbolehkan adalah ketika buah belum berkembang (masih berbentuk bunga atau belum tumbuh sama sekali), sehingga manfaatnya belum jelas. Jenis

transaksi seperti ini dianggap sebagai jual beli *gharar* dan tidak diperbolehkan menurut pandangan ulama(Asyhadie & Kusuma, 2023)

Berikut mazhab memiliki pendapat berbeda terkait jual beli *Mukhadarah*:

Pertama, Madzhab Hanafi mengizinkan sistem *Mukhadarah* dalam masyarakat, namun pembeli harus segera memanennya. Jika tidak, akadnya rusak tetapi tidak batal. Jika pembeli bukan pemilik asli, kemudian ia mensyaratkan ketetapan di pohon.

Kedua, Madzhab Maliki tidak mengizinkan jual beli dengan sistem *Mukhadarah*, kecuali jika penjual dan pembeli setuju dengan syarat mengetahui kadar objek transaksi. Meskipun sah transaksi semacam itu dianggap makruh.

Ketiga, Madzhab Syafi'i mengizinkan jual beli dengan sistem *Mukhadarah*, tetapi dengan mempertimbangkan tingkat *gharar* yang besar dan memungkinkannya, sehingga bisa diharamkan.

Keempat, Madzhab Hambali tidak mengizinkan jual beli sistem mukhadarah, karena potensi kerusakan buah atau serangan hama dapat membuat akadnya batal.

Berdasarkan penjelasan diatas, seluruh madzab sepakat bahwa jual beli buah-buahan atau hasil pertanian yang masih hijau, yang belum terlihat baiknya dan belum dapat di konsumsi adalah salah satu diantara barang-barang yang terlarang untuk diperjual belikan Merujuk pula pada hadits lain:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ بَيْعِ الثَّمَرِ حَتَّى يَبْدُوَ صَلَاحُهُ

Artinya:

Sesungguhnya Nabi shalallahu'alaihi wassalam telah melarang untuk menjual buah hingga mulai tampak kelayakannya.(HR Muslim).

Larangan ini diberlakukan karena ada kekhawatiran bahwa tanaman atau buah-buahan dapat terkena bencana atau rusak sebelum dipetik atau matang.

Maka dalam konteks ini, mayoritas ulama menginterpretasikan larangan ini sebagai penjualan dengan syarat agar tetap di pohon hingga siap dipetik atau matang, atau memperbolehkan penjualan sebelum matang dengan syarat dipetik pada saat terjadi kesepakatan jual beli. Larangan-larangan ini didasarkan pada prinsip untuk menghindari ketidakpastian dan segala dampak buruknya.

Halangan keabsahan transaksi ini terutama berkaitan dengan gugurnya, buah atau serangan hama. Khawatirnya terjadi jika buah tersebut dipetik langsung. Sementara itu, penjualan buah yang belum matang secara mutlak tanpa syarat apapun dianggap batal. Namun, dalam dasar hadits Nabi yang melarang penjualan buah-buahan sebelum matang terlihat kebaikannya. (Hidayatuna, 2019)

Para Fuqaha Hanafiyah membedakan tiga alternatif hukum sebagai berikut:

1. Jika akadnya mensyaratkan harus dipetik, maka sah, dan pihak pembeli wajib segera memetikinya sesaat setelah akad, kecuali ada izin dari penjual.
2. Jika akadnya tidak disertai persyaratan apapun, maka diperbolehkan

3. Jika akadnya mempersyaratkan buah tersebut tidak boleh dipetik (tetap dipanen) sampai matang, maka akad dianggap fasad.

b. Dasar Hukum Jual Beli *Mukhadarah*

Dasar hukum dalam transaksi jual beli *Mukhadarah* menurut Malikiyah, Syafi'iyah, Hanabillah, dan Hanafiyah menyatakan bahwa jual beli buah yang belum menghasilkan manfaat karena masih dalam bentuk bunga atau belum menunjukkan buahnya dianggap tidak sah. Apabila buah tersebut belum cukup matang untuk dipetik, transaksi jual beli tersebut dianggap tidak benar. Oleh karena itu, ulama melarang transaksi ini karena memiliki unsur *gharar* dalam perjanjian jual beli tersebut.

1. Al-Quran

Allah berfirman dalam QS. An-Nisa/4: 29 sebagai berikut:

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

Terjemahnya:

“Hai orang-orang yang beriman, jangan kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu.”
(QS. An-Nisa/4: 29)

2. Hadits

Berikut hadits nabi yang melarang adanya jual beli *Mukhadarah* yaitu:

هِيَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ الْمُحَا قَلَّةِ وَالْمُخَا ضِرَّةِ وَالْمَلَأِ مَسَّةِ
وَالْمَنَا بَزَّةِ وَالْمَرْابِنَّةِ

Artinya:

Rasulullah melarang *muhaqalah*, *mukhadarah* (ijonan), *mulamasah*, *munabazah*, dan *muzabanah*. (HR. Bukhari)

c. Hikmah Larangan Jual Beli *Mukhadarah*

Secara prinsip, asas hukum dalam transaksi jual beli adalah diperbolehkan, kecuali ada dalil yang melarangnya, seperti pada jual beli *Mukhadarah* yang melibatkan objek yang belum jelas. Hal ini dapat mengakibatkan ketidakjelasan (*gharar*) pada aspek kualitas, kriteria, jumlah, atau ukuran objek jual beli. Ada kekhawatiran bahwa transaksi jual beli *Mukhadarah* dapat menyebabkan ketidakadilan bagi pihak yang terlibat.

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dengan menghindari transaksi jual beli *Mukhadarah* adalah:

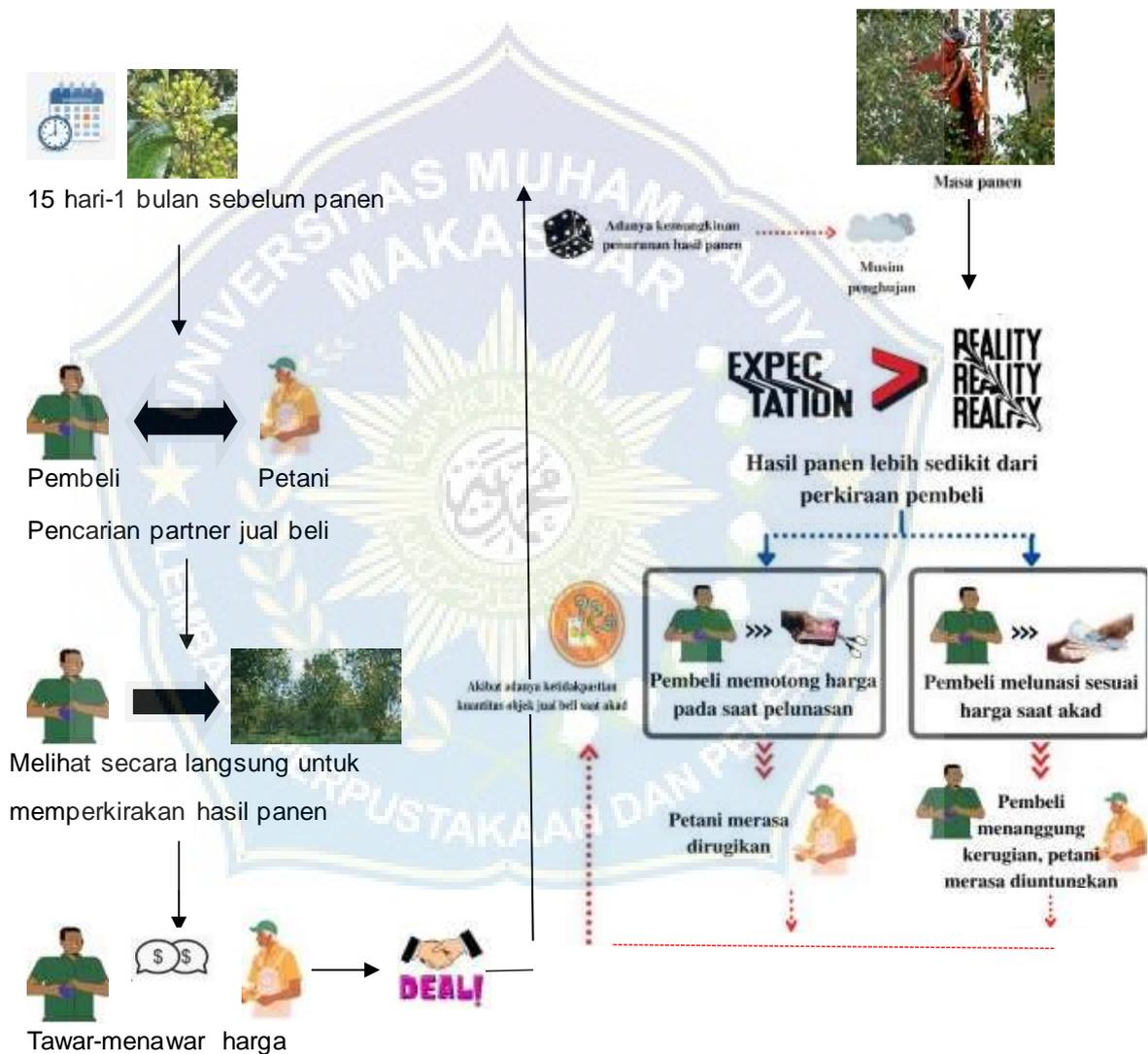
- ★ 1. Mencegah terjadinya perselisihan akibat ketidakjelasan atau ketidakpastian.
2. Memberikan perlindungan kepada pembeli agar tidak mengalami kerugian karena membeli buah-buahan yang rusak sebelum panen.
3. Melindungi penjual dari tindakan merugikan orang lain dengan cara yang tidak benar atau tidak adil.
4. Menghindarkan penjual dari rasa penyesalan jika buah muda yang dijual dengan harga relatif murah memberikan keuntungan besar kepada pembeli setelah matang sepenuhnya (Sinta Wiji Astuti, n.d.)

Penting dicatat bahwa ketentuan hukum yang ditegaskan oleh para ahli fiqih ini tidak berlaku untuk buah yang dapat dipetik, dimanfaatkan, dan dikonsumsi ketika masih muda, seperti jagung, mangga, pepaya, dan

lainnya yang memberikan manfaat saat dalam kondisi muda sehingga memiliki kemanfaatan dalam transaksi jual beli.

d. Mekanisme Jual Beli *Mukhadarah*

Gambar 2.1 Ilustrasi Mekanisme Jual Beli *Mukhadarah* Cengkeh di Desa Bonto Bulaeng



Ilustrasi tersebut menjelaskan proses praktik jual beli hasil panen cengkeh di Desa Bonto Bulaeng dengan menerapkan sistem *Mukhadarah*. Praktik jual beli dimulai dari tahap cengkeh yang hampir matang, diikuti dengan pencarian mitra jual beli oleh petani dan pembeli dalam periode sebelum panen, sekitar 15 hari

hingga 1 bulan sebelum panen dilakukan. Setelah menemukan mitra jual beli yang cocok, pembeli akan mengevaluasi kuantitas hasil panen dengan cara langsung mengamati pohon cengkeh yang akan menghasilkan buah. Selanjutnya, proses negosiasi harga dilakukan hingga mencapai kesepakatan, diikuti dengan pelaksanaan akad jual beli dan pembayaran uang muka (panjar).

Setelah periode antara terjadinya akad hingga masa panen berlalu, potensi kerugian dapat timbul akibat cuaca hujan. Saat panen tiba dan hasil panen cengkeh ternyata lebih sedikit dari estimasi yang disepakati oleh pembeli, terdapat dua kemungkinan. Pertama, pembeli dapat mengurangi harga sesuai dengan kesepakatan akad pada saat pelunasan saat panen, mengakibatkan kerugian bagi petani. Sementara itu, kemungkinan kedua melibatkan pembeli yang tetap membayar sesuai dengan harga yang disepakati pada saat akad, atau dengan kata lain, pembeli menanggung sendiri kerugian tersebut, memberikan keuntungan kepada petani. Kedua skenario tersebut menciptakan situasi di mana salah satu pihak dalam transaksi jual beli dapat merasa mengalami kerugian.

3. Ekonomi Islam

a. Pengertian Ekonomi Islam

Berikut ini adalah beberapa definisi ekonomi Islam menurut para ahli.

1. Yusuf Qardhawi

Ekonomi Islam merupakan sistem ekonomi yang berakar pada nilai dan prinsip-prinsip kebutuhan. Pokok pikiran dalam sistem ekonomi ini

bersumber dari Allah. dengan tujuan akhir yang ditujukan kepada-Nya, dan penggunaan sumber daya yang tidak terlepas dari syariat Allah Swt.

2. Umer Chapra

Ekonomi Islam atau ekonomi syariah sebagai suatu bidang ilmu yang membantu manusia mencapai kesejahteraannya, baik secara kelompok maupun negara, melalui alokasi dan distribusi sumber daya langka dengan nilai ekonomis tinggi. Hal ini sesuai dengan tujuan yang ditetapkan syariah, tanpa memberlakukan keterbatasan yang berlebihan terhadap kebebasan individu, atau menciptakan ketidakseimbangan makro ekonomi dan ekologi, serta tidak melemahkan solidaritas keluarga dan masyarakat.

3. Muh. Nejatullah ash-Shiddiqi

Ekonomi Islam adalah respons dari pemikir muslim terhadap tantangan ekonomi pada zamannya, dibantu oleh acuan utama dari Al-Qur'an dan Hadits, serta alasan dan pengalaman dalam penerapan atau aplikasinya. Ekonomi syariah diarahkan oleh ajaran Al-Qur'an dan sunnah, serta akal (pengalaman dan ijtihad).

4. S. M. Hasanuzzaman

Ekonomi Islam adalah suatu disiplin ilmu dan implementasi pedoman serta hukum syariah yang bertujuan untuk mencegah terjadinya ketidakadilan dan pemanfaatan dan penggunaan sumber daya material, sehingga dapat memenuhi kebutuhan manusia dan memungkinkan pelaksanaan kewajiban mereka terhadap Allah dan masyarakat. Ekonomi Islam melibatkan pemahaman, penerapan, dan pengikutan aturan-aturan

syariah untuk menghindari ketidakadilan dalam proses permintaan dan pembuangan sumber daya material, dengan tujuan memberikan kepuasan kepada manusia dan memberi kemampuan pada mereka untuk memenuhi kewajiban mereka terhadap Allah dan masyarakat.

5. Veithzal Rivai dan Andi Buchari

Ekonomi syariah merupakan bidang pengetahuan yang bersifat multidimensi atau interdisipliner, bersifat komprehensif; dan memiliki keterkaitan antaraspektoral. Bidang ini mencakup pengetahuan Islam yang berasal dari Al-Qur'an dan sungguh Rasulullah SAW, serta pengetahuan-pengetahuan rasional. Dengan memanfaatkan ilmu tersebut, manusia dapat mengatasi keterbatasan sumber daya guna mencapai kebahagiaan.

6. Muhammad Abdul Manan

Ekonomi Islam merupakan salah satu disiplin ilmu dalam ranah pengetahuan sosial yang meneliti masalah-masalah ekonomi masyarakat dengan merujuk pada nilai-nilai Islam. Dinyatakan bahwa ekonomi Islam adalah bagian integral dari tatanan kehidupan yang utuh, didasarkan pada empat aspek nyata dari pengetahuan, yakni Alquran, sunnah, ijma, dan qiyas.

7. Monzer Kahf

Menurut Monzer Kahf, ekonomi Islam bagian dari ilmu ekonomi yang bersifat interdisipliner. Dalam konteks ini, studi ekonomi Islam tidak dapat berdiri sendiri, melainkan memerlukan pemahaman yang baik dan mendalam terhadap ilmu-ilmu syariah dan disiplin ilmu pendukungnya. Untuk kalangan lintas keilmuan, hal ini termasuk pemahaman terhadap

ilmu-ilmu yang berfungsi sebagai alat analisis, seperti matematika, statistik, logika, dan usul fiqh.

Berdasarkan pendapat beberapa ahli, dapat ditarik kesimpulan bahwa definisi ekonomi Islam atau ekonomi syariah secara menyeluruh adalah kajian dan penerapan kegiatan ekonomi yang didasarkan pada prinsip-prinsip Islam, sesuai dengan ajaran Al-Qur'an dan sunnah Rasulullah saw (hadits), dengan tujuan mencapai kebahagiaan dan kesejahteraan manusia, serta keseimbangan di dunia dan akhirat (Wahyuni, 2019)

b. Dasar Ekonomi Islam

Manusia sebagai objek ekonomi, hanya berperan sebagai pemegang amanah (*trustee*). Oleh karena itu, kewajiban manusia adalah mentaati aturan Allah dalam segala aspek kehidupannya, termasuk dalam aktivitas ekonomi. Aturan Allah tidak hanya bersifat mekanistik dalam konteks alam dan kehidupan sosial, tetapi juga memiliki dimensi teologis (*uluhiyyah*) dan moral (*khuluqiyyah*).

Terdapat tiga aspek fundamental dalam ekonomi Islam, yaitu aspek akidah (tauhid), hukum (syariah), dan akhlak. Pemahaman menyeluruh tentang ekonomi Islam mencakup ketiga aspek tersebut. Dimensi akidah ekonomi Islam melibatkan dua hal:

1. Pemahaman tentang ekonomi Islam yang memiliki aspek ilahi
2. Pemahaman tentang ekonomi Islam yang bersifat *Rabbaniyah* (Fauzia, 2014)

c. Tujuan Ekonomi Islam

Ekonomi Islam bertujuan untuk menciptakan keseimbangan dalam kehidupan dunia, serta kehidupan akhirat. Nilai-nilai Islam tidak hanya berlaku bagi umat muslim, tetapi juga untuk seluruh makhluk hidup di bumi, karena Islam dianggap sebagai rahmat bagi seluruh alam. Inti dari proses ekonomi Islam adalah pemenuhan kebutuhan manusia yang didasarkan pada nilai-nilai Islam untuk mencapai tujuan agama (*falah*). ekonomi Islam dianggap sebagai rahmat bagi seluruh alam, tidak dibatasi oleh aspek ekonomi, sosial, budaya, atau politik dari suatu bangsa. Ekonomi Islam memiliki kemampuan untuk menangkap nilai-nilai yang ada dalam masyarakat, sehingga dalam perkembangannya tetap berpegang pada sumber hukum dan teori ekonomi Islam. Berbeda dengan ekonomi konvensional yang tujuan utamanya mencapai keuntungan pribadi, ekonomi syariah memiliki tujuan yang sejalan dengan prinsip syariat Islam, yaitu mencapai kebahagiaan di dunia dan akhirat melalui suatu tatanan kehidupan yang baik, terhormat, dan bermanfaat bagi seluruh umat manusia.

Terdapa empat tujuan utama dari ekonomi syariah, sebagai berikut.

1. Memprioritaskan ibadah kepada Allah sebagai fokus utama tujuan ekonomi syariah adalah menjalankan kegiatan ekonomi sebagai bentuk ibadah dan pengabdian kepada Allah. dengan menganggapnya sebagai ibadah, hasilnya tidak hanya berupa harta, tapi juga pahala.
2. Menjaga keseimbangan antara kehidupan dunia dan akhirat merupakan prinsip dalam ekonomi syariah. Meskipun bekerja dan

mengumpulkan rezeki untuk memenuhi kebutuhan hidup adalah kewajiban, penting untuk tidak melupakan aspek kehidupan akhirat. Tindakan ini, yang ditekankan oleh ekonomi syariah, tidak hanya memperhatikan kehidupan materi, tetapi juga mengedepankan kepekaan dan ketaatan kepada Allah. Ekonomi syariah berupaya menciptakan golongan yang mampu mencapai keseimbangan antara urusan dunia dan akhirat. Tujuan ekonomi syariah sejalan dengan prinsip-prinsip maqashid as syari'ah dalam Islam, dimana kebahagiaan di dunia dan akhirat (*falah*) dapat dicapai melalui tata kehidupan yang baik dan terhormat (*hayyah thayyibah*), mencakup aspek mikro dan makro serta mempertimbangkan dimensi waktu dunia dan akhirat.

3. Mencapai keberhasilan ekonomi sesuai dengan perintah Allah SWT. Ekonomi Islam mengedepankan nilai-nilai sosial, memastikan bahwa semua individu memiliki hak untuk menikmati kemakmuran dan kebebasan untuk berkreasi. Prinsip dasar ekonomi syariah adalah menekankan pada kesejahteraan umat, menghindari kerugian, sehingga tujuan utama ekonomi syariah adalah menjaga keamanan keyakinan agama, jiwa, akal, keluarga, keturunan, dan harta benda.
4. Menghindari kekacauan dan kerusuhan merupakan salah satu tujuan ekonomi Islam, yang bertujuan membentuk suatu pemerintahan yang mampu mengelola perekonomian dengan baik, benar, dan adil. Hal ini dilakukan agar seluruh masyarakat dapat merasakan keadilan dan kesejahteraan dimana pun mereka berada. Tidak diragukan lagi, ekonomi syariah sesuai untuk berbagai kalangan, karena menggabungkan nilai-nilai Islam dan membentuk sistem ekonomi yang

sempurna dengan tujuan-tujuan mulia. Keunikan ekonomi syariah terletak pada keteguhan nilai-nilai Islam yang dipegangnya, meskipun dihadapkan pada tantangan zaman yang semakin kompleks. Kekuatan ekonomi syariah tercermin dalam dasar hukum yang mejadi pijakan dan acuannya.

Seorang cendekiawan hukum Islam dari Mesir yang bernama Prof. Muhammad Abu Zahrah menyatakan bahwa ada tiga tujuan ekonomi Islam yang menunjukkan bahwa Islam diberikan sebagai bentuk rahmat untuk seluruh umat manusia, yaitu:

- a. Menyucikan jiwa agar setiap muslim dapat menjadi sumber kebaikan bagi masyarakat dan lingkungannya.
- b. Menegakkan keadilan dalam masyarakat, yang mencakup aspek-aspek kehidupan di bidang hukum dan *muamalah*.
- c. Mencapai masalah sebagai puncaknya. Para ulama sepakat bahwa masalah yang menjadi puncak tujuan di atas mencakup lima jaminan dasar, yaitu keselamatan keyakinan agama (*al-din*), keselamatan jiwa (*al-nafs*), keselamatan akal (*al-aql*), keselamatan keluarga dan keturunan (*a-nas*), serta keselamatan harta benda (*al-Maal*).
- d. Prinsip-prinsip ekonomi Islam

Dalam pelaksanaannya, sistem ekonomi Islam harus mengutamakan prinsip-prinsip ekonomi yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan umat manusia. Beberapa prinsip ekonomi Islam atau ekonomi syariah dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Mencegah terjadinya kesenjangan sosial. Dalam ekonomi Islam, memberikan bantuan kepada mereka yang membutuhkan menjadi

prioritas. Meskipun tetap mengakui pentingnya kompetisi, hal ini tidak mengabaikan kepedulian terhadap sesama dan lingkungan.

2. Menghindari ketergantungan pada nasib atau keberuntungan. Semua aktivitas yang terkait dengan perjudian dan bergantung pada keberuntungan dilarang dalam ekonomi Islam. Prinsip ekonomi Islam menekankan pada transparansi transaksi dan menolak ketergantungan pada faktor keberuntungan yang tidak pasti, lebih memprioritaskan kerja keras dan upaya.
3. Mencari dan mengelola sumber daya alam. Dalam prinsip ekonomi Islam, setiap individu diwajibkan untuk mencari dan mengelola sumber daya alam dengan sebaik-baiknya. Ini termasuk upaya maksimal dalam memanfaatkan hasil bumi, menjalin kerja sama dengan orang lain, dan aspek lainnya.
4. Menyatakan larangan terhadap praktik *riba*. Dalam sistem ekonomi Islam, praktik *riba* dilarang dalam segala kegiatan ekonomi karena dianggap dapat menimbulkan penderitaan bagi peminjam dana, terutama mereka yang kurang mampu.
5. Membuat pencatatan transaksi secara terperinci. Dalam konteks ekonomi Islam, setiap transaksi yang terjadi harus didokumentasikan dengan teliti. Tujuan dari hal ini adalah untuk mencegah kemungkinan konflik atau masalah dimasa depan akibat kelalaian atau lupa.

6. Mengedapankan prinsip keadilan dan keseimbangan dalam berbisnis.

Segala sumber daya yang ada diakui sebagai anugerah atau Amanah dari Allah SWT. kepada manusia. Meskipun Islam mengakui hak kepemilikan pribadi, tetapi dengan Batasan tertentu. Dalam konteks

ekonomi Islam, kolaborasi dianggap sebagai pendorong utama. Sistem ekonomi ini menentang kepemilikan tunggal yang dimiliki oleh segelintir individu (monopoli).

Ekonomi Islam mendorong kepemilikan bersama atau kepemilikan oleh masyarakat, dengan tujuan kepentingan bersama. Seorang muslim diwajibkan untuk tunduk kepada Allah SWT. dan membayar zakat atas kekayaannya yang mencapai atau melampaui batas tertentu.

Prinsip dasar terakhir adalah larangan Islam terhadap praktik *riba* dalam berbagai bentuknya. Dalam ekonomi Islam, disarankan agar kegiatan niaga dilakukan dengan adil dan seimbang. Artinya, baik pembeli maupun penjual harus bertransaksi tanpa merugikan pihak lain, seperti tindakan penipuan atau kebohongan.

Pelaksanaan ekonomi Islam harus menjalankan prinsip-prinsip sebagai berikut:

- a. Berbagai sumber daya dianggap sebagai karunia atau amanah dari Allah SWT. kepada umat manusia.
- b. Dalam Islam, hak milik pribadi diakui dengan Batasan tertentu.
- c. Kerja sama menjadi pendorong utama dalam ekonomi Islam.
- d. Ekonomi Islam menentang akumulasi kekayaan yang hanya dikuasai oleh segelintir individu.
- e. Ekonomi Islam menjamin kepemilikan bersama oleh masyarakat dan penggunaanya direncanakan untuk kepentingan bersama.
- f. Seorang muslim diwajibkan takut kepada Allah SWT. dan menghadapi hari pembalasan di akhirat.

- g. Kewajiban membayar zakat berlaku untuk kekayaan yang sudah mencapai batas tertentu (nisab).
- h. Islam melarang praktik *riba* dalam segala bentuknya.

Sama seperti bangunan, sistem ekonomi syariah perlu memiliki pondasi yang berfungsi sebagai dasar dan mampu menopang segala bentuk kegiatan ekonomi untuk mencapai tujuan yang mulia. Prinsip-prinsip dasar lain dalam ekonomi syariah, seperti yang dijelaskan oleh Zainuddin Ali (2008), antara lain: 'Tidak melakukan penimbunan (Ihtikar)'. Ihtikar yang dikenal dalam bahasa Arab sebagai al-ihthikar, secara umum merujuk pada Tindakan pembelian barang dagangan dengan maksud untuk menyimpan atau menahan barang tersebut dalam jangka waktu yang lama, sehingga barang tersebut menjadi langka dan harganya meningkat. 'Tidak melakukan monopoli' juga termasuk dalam prinsip-prinsip tersebut.

Monopoli merujuk pada Tindakan menahan barang agar tidak dijual atau diedarkan di pasar dengan tujuan agar harganya meningkat. Dalam Islam, kegiatan monopoli yang disengaja dengan cara menimbun barang dan menaikkan harga dianggap sebagai Tindakan yang dilarang. Upaya untuk menghindari upaya transaksi jual-beli yang diharamkan menjadi piutang. Jual yang beli yang sesuai dengan prinsip Islam, yaitu adil, halal, dan tidak merugikan pihak manapun, dianggap sebagai transaksi yang mendapat ridha Allah SWT. Hal ini karena segala bentuk kegiatan yang mengandung unsur kemungkaran dan kemaksiatan dianggap sebagai haram (Wahyuni, 2019).

B. Penelitian Terdahulu

Hasil-hasil penelitian sebelumnya tersebut dapat berfungsi sebagai data pendukung yang relevan. Data yang digunakan oleh peneliti sebagai pendukung harus terkait erat dengan permasalahan yang sedang dibahas oleh peneliti. Penelitian ini merujuk pada penelitian sebelumnya dengan topik yang serupa. Berikut ini adalah penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan dalam metodologi penelitian ini:

Maryani maryani, zahida l'tisoma Billah, dan Indah Sari (2020), dalam penelitiannya yang berjudul "Pelaksanaan jual beli ijon di Desa Segaran Kecamatan Tiris Kabupaten Probolinggo menurut Mazhab Imam Syafi'i". Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pendekatan kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, menurut pandangan Madzhab Imam Syafi'i transaksi jual beli ijon yang terjadi di Desa Segaran, Kecamatan Tiris, Kabupaten Probolinggo dinyatakan sebagai Tindakan yang haram.

Ida, Nur (2020), dengan judul penelitian "Analisis risiko pada jual beli sistem ijon buah mangga (Studi Kasus di Desa Dadirejo Kecamatan Tirto Kabupaten Pekalongan)". Metode yang digunakan yaitu pendekatan kualitatif. Hasil penelitian diketahui bahwa: (1) Analisis risiko kuantitas buah yang menurundisebabkan karena pohon yang terlalu sering disemprot dengan pestisida kimia yang bisa menyebabkan kerusakan daya pohon. (2) Perubahan cuaca yang terlalu lembab dan terlalu panas mengakibatkan peningkatan hama dan penyakit. (3) Kurangnya manajemen keuangan yang baik agar pengeluaran modal lebih efisien.

Elfrida Kurnia Sari (2020), dengan judul penelitiannya “Jua Beli Alpokat dengan Sistem Ijon pada Masyarakat Muslim Desa Jua Beli Alpokat dengan Sistem Ijon pada Masyarakat Muslim Desa Pule Kecamatan Pule Kabupaten Trenggalek dalam Perspektif Fiqh Muamalah (Studi Kasus Di Desa Pule Kecamatan Pule Kabupaten Trenggalek). Metode yang digunakan yaitu pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa : Praktik jual beli alpokat secara ijon di Desa Pule Kecamatan Pule Kabupaten Trenggalek tidak menyebabkan kesulitan, selain itu jual beli alpokat secara ijon ini mendatangkan banyak manfaat dengan unsur tolong menolong dan tidak merugikan.

Reski Andayani, Rahma Amir (2021), dalam judul penelitiannya yang berjudul “ Analisis Perbandingan Hukum Islam dan Hukum Positif terhadap Pelaksanaan Jual Beli Ijon: Studi Kasus di Kabupaten Bantaeng”. Metode yang digunakan menggunakan pendekatan kualitatif. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh kesimpulan bahwa Pelaksa jual beli ijon yang ada di Kelurahan Onto, Kecamatan Bantaeng, Kabupaten Bantaeng pada umumnya pemahaman masyarakat masih terlalu minim, baik menurut Hukum Islam maupun Hukum Positif. Hal itu disebabkan oleh kurangnya pemuka-pemuka Agama, maupun kegiatan penyuluhan Hukum yang membahas tentang bagaimana landasan Hukum dalam jual beli ijon.

Hendra Gunawan, Ahmad Asrof Fitri (2022), dalam penelitiannya yang berjudul “Praktik Jual Beli Padi dengan Sistem Tebas dan Ijon Melalui Perantara dalam Perspektif Hukum Positif dan Hukum Islam (Studi Kasus di Wilayah Desa Mekarjaya Kecamatan Gantar Kabupaten Indramayu”. Pendekatan yang di gunakan yaitu kualitatif, dari hasil penelitian yang

dilakukan, penulis menemukan bahwa transaksi jual beli tebasan dan ijon padi melalui perantara di Desa Mekarjaya, Kecamatan Gantar, Kabupaten Indramayu dianggap tidak sah sesuai dengan ketentuan hukum Islam dan hukum positif. Ini disebabkan transaksi tersebut melibatkan jasa perantara yang memberikan manfaat dengan nilai harganya, namun pada aspek bentuk, ukuran, dan sifatnya, objek yang dipejual belikan masih belum terlihat dengan jelas dan sempurna.

Fira Audia Kusnadi (2022), dalam penelitiannya yang berjudul “Tinjauan Hukum dan Ekonomi Islam terhadap Jual Beli Hasil Panen Secara Ijon”. Metode yang digunakan dalam penelitiannya yaitu deskriptif Analitis melalui Studi kepustakaan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Jual beli ijon yang dilakukan oleh masyarakat desa Pasirkamuning tidak memenuhi syarat objektif dalam sebuah perjanjian, oleh karena itu setiap perjanjian yang tidak memenuhi syarat objektif yaitu klausa halal, karena jual beli ijon dilarang oleh Undang-undang Nomor 2 Tahun 1960 tentang Perjanjian Bagi Hasil. Jual beli ijon yang dilakukan oleh masyarakat Desa Pasir kamuning tidaklah sah menurut hukum ekonomi islam karena bertentangan dengan syariat islam. Jual beli ijon yang terjadi pada masyarakat desa pasirkamuning ini tidak sesuai dengan ketentuan hukum ekonomi islam.

Rijal Allamah Harahap (2023), dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Budaya dan Sosial Terhadap Jual Beli Ijon di Desa Hapung Kecamatan Sosa, Kabupaten Padang Lawas”. Metode yang digunakan dalam penelitiannya yaitu pendekatan kualitatif. Diperoleh hasil penelitian bahwa secara parsial dan simultan budaya dan sosial berpengaruh beli ijon

di Desa Hapung Kecamatan Sosa Kabupaten Padang Lawas dengan tingkat determinasi nilai koefisien korelasi ganda sebesar 0,903 bernilai positif, artinya berpengaruh variabel budaya dan sosial sangat kuat. atau 81,9% variabel terikat dapat dipengaruhi oleh variabel bebas, sementara 18,1% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

Solikhatul Azizah, Imam Mukhlis (2023), dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Ekonomi Syariah dalam Praktik Jual Beli Panen Padi di Kelurahan Klemunan Kabupaten Blitar”. Metode yang digunakan yaitu kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Hasil penelitian menunjukkan bahwa jual beli hasil panen yang dilakukan dengan sistem tebas cengkalan yang berlangsung di Kelurahan Klemunan, Kecamatan Wlingi, Kabupaten Blitar, Jawa Timur, termasuk dalam jual beli sistem ijon.

Aid Pramudya Husain (2023), dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Yuridis Penerapan Pasal 1320 KUH Perdata Terhadap Sistem Ijon pada Petani Cengkeh di Desa Kaidundu Sebagai Kearifan Lokal”. Menggunakan Menggunakan beberapa pendekatan, yakni: pendekatan undang-undang (statue approach), pendekatan kasus (case approach). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Sehingga peneliti dapat menyimpulkan bahwa, sistem ijon di Desa Kaidundu adalah suatu kebiasaan yang lahir secara turun temurun tetapi masyarakat harus memahami dan mengetahui bahwa ada aturan yang mengatur tentang sistem ijon ini.

Dea Try Nur Istifadah (2023), dalam penelitiannya yang berjudul “Implementasi Jual Beli Buah Naga dengan Sistem Ngijon dalam Perspektif Ekonomi Islam di Desa Jambewangi Kecamatan Sempu Kabupaten

Banyuwangi”. Metode yang digunakan yaitu kualitatif. Hasil penelitian yang dapat disimpulkan bahwa praktek jual beli yang dilakukan banyak mendapatkan kemudharatan di sesama muslim, namun dalam jual beli ijon buah naga ini, adanya pelaku ekonomi yang hanya mengejar keuntungan pribadi dan merugikan orang lain.

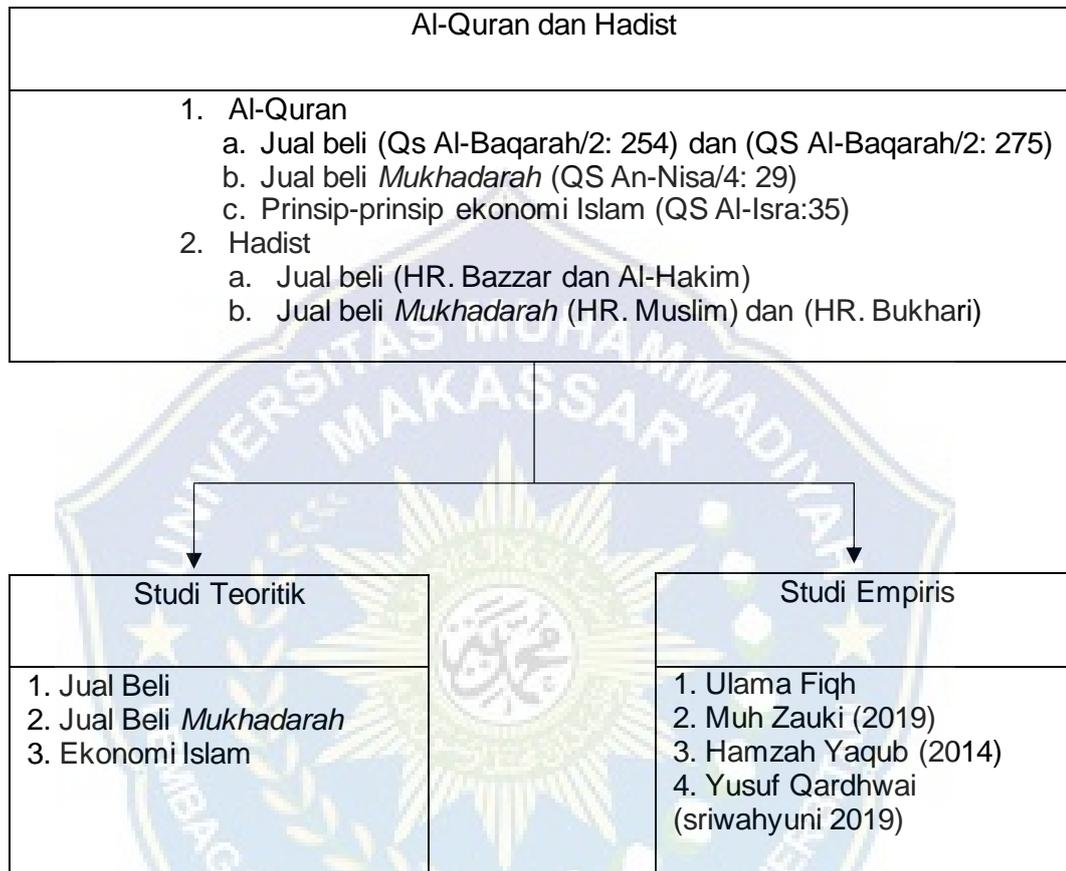
Berdasarkan beberapa penelitian sebelumnya yang telah dipaparkan diatas terdapat beberapa perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti, yaitu dari penelitian sebelumnya tidak ditemukan lokasi yang sama dengan peneliti. Serta objek penelitian yang digunakan berbeda dengan penelitian sebelumnya.

4. Kerangka Pikir

Kerangka berpikir yang efektif akan secara teoritis menjelaskan hubungan antara variabel yang akan diinvestigasi. Uma Sekaran dalam Sugiyono (2017:60) mengemukakan bahwa kerangka berpikir merupakan suatu model konseptual yang menggambarkan bagaimana teori terkait dengan berbagai factor yang telah didefinisikan sebagai permasalahan yang signifikan. Di sisi lain, Suriasumantri dalam Sugiyono (2017:60) menyatakan bahwa kerangka pemikiran ini adalah penjelasan sementara terhadap gejala- gejala yang menjadi objek permasalahan (Azizah & Mukhlis, 2023)

Adapun kerangka pikir yang di susun dalam penelitian ini sebagai berikut:

Gambar 2.2 Kerangka Pikir



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan studi lapangan (*field research*), dimana peneliti melakukan penelusuran langsung di lapangan untuk memperoleh dan mengumpulkan data. Menurut Moleong, jenis penelitian ini bersifat kualitatif, yang bertujuan untuk memahami fenomena yang dialami oleh subjek penelitian dan menghasilkan data deskriptif dalam bentuk kata-kata yang dicatat secara tertulis atau lisan dari individu dan perilaku yang diamati. Artinya, peneliti menganalisis dan menggambarkan penelitian secara objektif dan jelas guna mendapatkan hasil yang akurat (Iskandar, 2022)

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian pada rumusan masalah yaitu faktor apa yang menjadi pendorong jual beli *Mukhadarah* cengkeh di Desa Bonto Bulaeng Kabupaten Bulukumba dan jual beli *Mukhadarah* dalam prinsip-prinsip ekonomi Islam. Berdasarkan uraian diatas, maka dapat dianggap sebagai hal yang relevan dengan tujuan penelitian.

C. Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Bonto Bulaeng Kabupaten Bulukumba. Pemilihan lokasi ini karena masih banyaknya transaksi jual beli yang menyalahi aturan dalam islam.

2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian direncanakan selama dua bulan.

D. Jenis dan Sumber Data

1. Data Primer

Data primer adalah informasi yang diperoleh atau dikumpulkan langsung oleh peneliti dan lapangan atau lokasi penelitian melalui pengukuran, observasi, atau wawancara dengan responden. Contoh data primer mencakup hasil kuisisioner kepada responden, data dari wawancara langsung, dan hasil survei.

2. Data sekunder

Data sekunder di sisi lain, merupakan informasi yang dihasilkan dari berbagai referensi atau sumber lain yang telah ada. Dalam hal ini, penulis atau peneliti tidak mengumpulkan data secara langsung dari objek penelitian. Biasanya, data sekunder diperoleh dari penelitian sebelumnya atau informasi yang diperoleh dari lembaga tertentu, dan data tersebut sudah tersedia dalam bentuk seperti bagan, grafik, dan tabel. Sebagai contoh, data sensus dari instansi pusat, statistic yang diterbitkan oleh WHO, data mengenai tuberkulosis paru, dan data kecelakaan Indonesia yang dikeluarkan oleh Menteri Tenaga Kerja(Salomon, 2023).

E. Informan

Informan adalah individu yang dimanfaatkan untuk memberikan data mengenai situasi dan latar belakang penelitian. Terdapat tiga kategori responden, yakni responden utama, responden berpengetahuan, dan responden insidental. Responden utama merujuk kepada individu yang memiliki pemahaman dan pengetahuan menyeluruh terkait dengan topik

penelitian yang sedang diinvestigasi oleh peneliti. Biasanya, responden utama adalah seorang pakar di bidang tertentu atau seorang narasumber yang dapat memberikan penjelasan mendalam mengenai kondisi dan informasi terkait dengan permasalahan pokok penelitian, membantu mencapai tujuan penelitian (Rahman, n.d.) Adapun informan dalam penelitian ini adalah beberapa pelaku dalam jual beli *Mukhadarah* dengan jumlah narasumber yang akan diteliti berjumlah 14 orang yang terdiri dari 4 pedagang dan 10 petani yang ada di Desa Bonto Bulaeng Kabupaten Bulukumba.

Tabel 3.1 Informan

No	Nama	Umur	Pekerjaan
1	Sukma	46 Tahun	Pedagang
2	Ika	32 Tahun	Pedagang
3	Usman	44 Tahun	Pedagang
4	Marni	46 Tahun	Pedagang
5	Isa	51 Tahun	Petani
6	Sutarmin	48 Tahun	Petani
7	Jumiati	30 Tahun	Petani
8	Hasmiati	49 Tahun	Petani
9	Sabir	46 Tahun	Petani
10	Rasni	49 Tahun	Petani
11	Maya	37 Tahun	Petani
12	Irsan	35 Tahun	Petani
13	Jawaria	52 Tahun	Petani
14	Bunga	59 Tahun	Petani

F. Teknik Pengumpulan Data

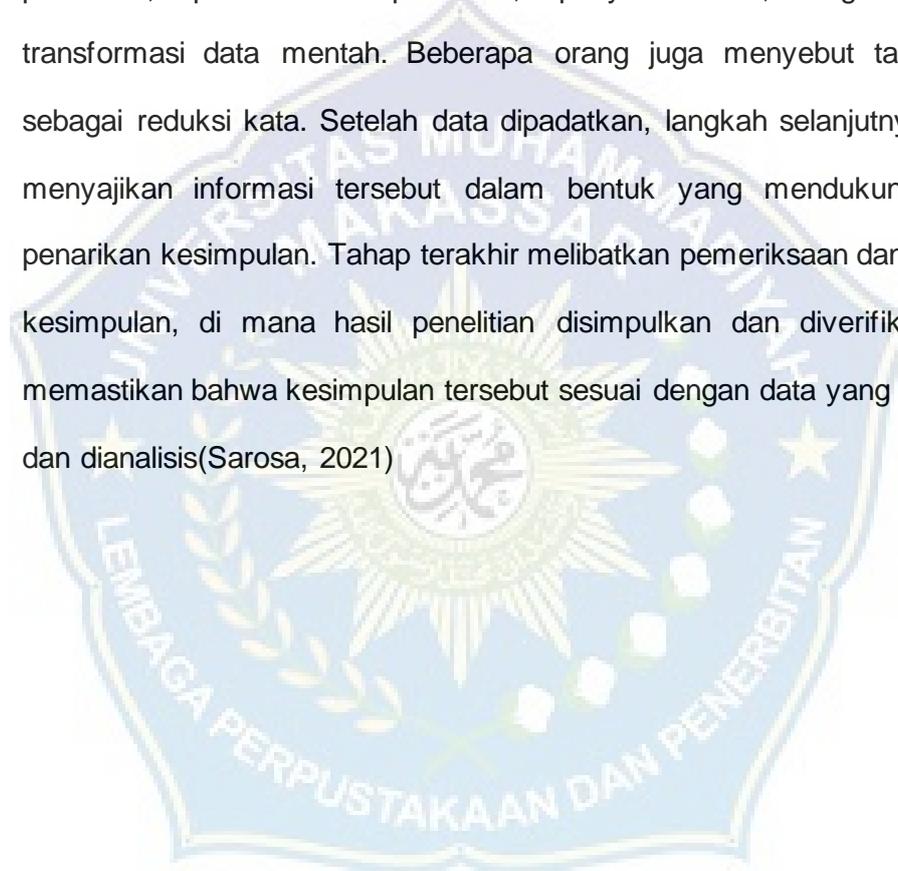
Wawancara merupakan metode pengumpulan data yang melibatkan interaksi langsung antara peneliti dan partisipasi penelitian (Creswell,2014). Wawancara kualitatif bertujuan untuk memperoleh pemahaman mendalam mengenai pengalaman, pandangan, dan perspektif individu terkait dengan fenomena yang sedang diteliti. Jenis wawancara dapat bervariasi, yakni terstruktur, semi terstruktur, tergantung pada tingkat kerangka yang telah ditetapkan sebelumnya.

Observasi, sebagai Teknik pengumpulan data, melibatkan pengamatan langsung terhadap partisipasi dan konteks yang terlibat dalam fenomena penelitian (Bogdan&Biklen,2017). Observasi kualitatif dapat dilakukan baik dalam situasi nyata maupun di lingkungan yang telah dirancang secara khusus untuk keperluan penelitian. Melalui observasi, peneliti memiliki kesempatan untuk mengamati interaksi sosial, perilaku, dan konteks yang relevan dengan fenomena yang sedang diteliti

Dokumentasi melibatkan pengumpulan data dari dokumen, arsip, atau bahan tertulis lainnya yang terkait dengan fenomena penelitian (Creswell,2014). Jenis dokumen yang dapat digunakan mencakup catatan, laporan, surat, buku, atau dokumen resmi lainnya. Melalui studi dokumentasi, peneliti dapat memperoleh wawasan mengenai konteks historis, kebijakan, peristiwa, dan perkembangan yang relevan dengan fenomena yang sedang diteliti(Jailani, 2023:4)

G. Metode Analisis Data

Berbeda dengan analisis data kuantitatif, analisis data kualitatif bersifat deksriptif. Ini mengidikasikan adanya siklus dan hubungan antara pengumpulan data serta analisis data (Corbin & Strauss, 2008). Setelah data terkumpul, Langkah berikutnya adalah mengonsolidasi data, yang melibatkan pemilihan, penelusuran perhatian, penyederhaaan, ringkasan, dan transformasi data mentah. Beberapa orang juga menyebut tahapan ini sebagai reduksi kata. Setelah data dipadatkan, langkah selanjutnya adalah menyajikan informasi tersebut dalam bentuk yang mendukung proses penarikan kesimpulan. Tahap terakhir melibatkan pemeriksaan dan verifikasi kesimpulan, di mana hasil penelitian disimpulkan dan diverifikasi untuk memastikan bahwa kesimpulan tersebut sesuai dengan data yang terkumpul dan dianalisis(Sarosa, 2021)



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

1. Sejarah Desa Bonto Bulaeng

Kabupaten Bulukumba, yang terletak di bagian selatan Provinsi Sulawesi Selatan, berjarak sekitar 153 kilometer dari Makassar, ibu kota provinsi tersebut. Wilayahnya mencakup luas sekitar 1154,67 kilometer persegi, dan terletak di antara garis lintang 05°20'-05°40' LS dan garis bujur 119°58'-120°28' BT. Kabupaten ini terbagi menjadi 10 kecamatan dengan batas-batas yang berbeda. Sebelah Utara berbatasan Kabupaten Sinjai,

- b. Sebelah Timur berbatasan Teluk Bone dan Pulau Selayar,
- c. Sebelah Selatan berbatasan Laut Flores,
- d. Sebelah Barat berbatasan Kabupaten Bantaeng.

Bonto Bulaeng, sebuah desa di Kecamatan Bulukumpa, Kabupaten Bulukumba, Sulawesi Selatan, berasal dari kata Makassar yang berarti "Bukit Emas". Pada mulanya, wilayah Desa Bonto Bulaeng merupakan bagian dari Desa Balang Taroang. Namun, pada tahun 1960, terjadi pemekaran desa sehingga Bonto Bulaeng menjadi entitas terpisah dari Balang Taroang. Awalnya, pemerintahan desa dipimpin oleh Gellareng yang dikepalai oleh Haji Kraeng Benu, atau yang biasa dipanggil Karaeng Gella, yang menjabat selama sekitar 30 tahun.

Pada awalnya, sistem pemilihan kepala pemerintahan desa dijalankan melalui penunjukan langsung, yang berlangsung sekitar 15 tahun, sebelum

akhirnya berganti menjadi pemilihan langsung yang masih berlaku hingga saat ini. Haji Karaeng Benu memegang jabatan selama sekitar 30 tahun sebelum posisinya dilanjutkan oleh putranya sendiri, Drs. Andi Amsir, untuk dua periode berturut-turut. Setelah itu, kepemimpinan desa dilanjutkan oleh Ibu Haslinda, istri dari Drs. Andi Amsir, yang menjabat selama dua periode mulai tahun 2013 hingga sekarang dipegang oleh Rais H. Abd Salam.

2. Kondisi Geografi

Desa bonto Bulaeng berada pada daerah yang strategis, dimana terdiri dari pertanian dan daerah perkebunan sehingga sumber utama penghasilan masyarakat Desa Bonto Bulaeng bersumber dari pertanian dan perkebunan.

Adapun batas-batas wilayah Desa Bonto Bulaeng adalah:

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Balang taroang Kecamatan Bulukumpa.
- b. Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Bulo-bulo Kecamatan Bulukumpa.
- c. Sebelah Selatan berbatasan dengan Bonto Lohe Kecamatan Rilau Ale.
- d. Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Sapobonto Kecamatan Bulukumpa.

3. Kondisi Demografi

a. Luas wilayah Desa Bonto Bulaeng

1. Luas seluruhnya adalah 439,09 Ha
2. Wilayah dusun adalah

Tabel 4. 1

Wilayah Dusun Bonto Bulaeng

No	Dusun
1	Dusun tappalang
2	Dusun Bonto Bulaeng
3	Dusun Pumpikatu
4	Dusun Serre
5	Dusun Mattunggaleng

Sumber Kantor Desa Bonto Bulaeng

Tabel 4.2

Luas wilayah Menurut Penggunaan

No	Uraian	Jumlah/Ha
1	Permukiman	4,225 Ha
2	Persawahan	398,50 Ha
3	Perkebunan	18,56 Ha
4	Kuburan	1,5 Ha
5	Pekarangan	2,5 Ha
6	Perkantoran	0,5 Ha
7	Prasarana Umum Lainnya	5,5 Ha

Sumber Kantor Desa Bonto Bulaeng

b. Kependudukan

Jumlah penduduk seluruhnya = 3.563 Jiwa

Tabel 4.3

Jumlah Penduduk Desa Bonto Bulaeng

No	Uraian	Jumlah
1	Laki-Laki	1.739
2	Perempuan	1.824
3	Jumlah Kepala Keluarga	954

Sumber Kantor Desa Bonto Bulaeng

4. Kondisi Ekonomi

Kondisi perekonomian masyarakat Desa Bonto Bulaeng Kecamatan Bulukumpa sangat berbeda-beda sesuai dengan sektor dan jenis mata pencaharian.

Tabel 4.4

Struktur mata pencaharian penduduk

No	Jenis Pekerjaan	Laki-Laki	Perempuan
1	Petani	456 Orang	331 Orang
2	Buruh Tani	-	-
3	Pegawai Negeri Sipil	152 Orang	91 Orang
4	Pegawai Swasta	302 Orang	517 Orang
5	Wiraswasta	435 Orang	28 Orang
6	TNI	4 Orang	-
7	POLRI	5 Orang	-
8	Bidan (Swasta/Honoror)	-	8 Orang
9	Dokter (Swasta/Honoror)	-	4 Orang
10	Perawat (Swasta/Honoror)	5 Orang	13 Orang

Sumber Kantor Desa Bonto Bulaeng

5. Pendidikan dan Kesehatan

a. Pendidikan

Pada umumnya penduduk Desa Bonto Bulaeng telah bebas dari buta aksara. Berdasarkan data-data yang ada di tingkat Pendidikan penduduk Desa Bonto Bulaeng. Adapun Pendidikan yang terdapat di Desa Bonto Bulaeng adalah:

Tabel 4.5
Sarana Pendidikan

No	Jenjang	Jumlah (Unit)
1	TK	3
2	Sekolah Dasar	4
3	Sekolah Menengah Pertama	1
4	Sekolah Menengah Atas	-

Sumber Kantor Desa Bonto Bulaeng

b. Kesehatan

Di Desa Bonto Bulaeng belum pernah terjadi dan terjangkit wabah penyakit meular. Mengenai ibu-ibu hamil, menyusui, melahirkan, dan pemeriksaan Kesehatan balita yang dilakukan oleh kader-kader posyandu yang dibantu petugas puskesmas pembantu dan bidan di Desa Bonto Bulaeng.

Tabel 4.6
Sarana Kesehatan

No	Sarana	Jumlah (unit)
1	Puskesmas	-
2	Posyandu	5 unit
3	Klinik	-

Sumber Kantor Desa Bonto Bulaeng

6. Visi dan Misi

Pemerintah desa adalah penyelenggaraan urusan pemerintahan yang dilaksanakan oleh Pemerintah Desa dan Badan Perwakilan Desa dengan menitik beratkan pada asal usul desa tetapi masih ada berada dalam bingkai Negara Kesatuan Republik Indonesia (NKRI). Untuk penyelenggaraan pemerintah desa dilaksanakan oleh seorang Kepala Desa bersama Perangkat Desa dan unsur pemerintah lainnya. Berdasarkan kepada potensi yang ada maka kami dari pemerintah Desa Bonto Bulaeng menuangkan dalam rencana strategis pembangunan Desa Bonto Bulaeng.

a. Visi

Visi adalah gambaran ideal tentang keadaan masa depan yang diinginkan dengan melihat potensi dan kebutuhan desa. Penyusunan visi Desa Bonto Bulaeng dilakukan dengan pendekatan partisipatif yang melibatkan pihak-pihak yang berekepentingan di desa seperti pemerintah desa, BPD, Tokoh Masyarakat, Tokoh Agama, Tokoh Perempuan, Tokoh Pemuda, dan masyarakat desa pada umumnya.

Berdasarkan hasil musyawarah bersama maka ditetapkan visi Desa Bonto Bulaeng adalah:

1. Terwujudnya pemerintahan desa yang transparan dan profesional dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat melalui potensi desa.
2. Mengabdikan kepada pemerintah dan masyarakat Desa Bonto Bulaeng dengan adil berdasarkan rasa persatuan dan gotong royong serta musyawarah mufakat.
3. Hadir lebih dekat melayani masyarakat untuk menuju Desa Bonto Bulaeng yang bermartabat serta menjunjung tinggi nilai norma dalam masyarakat.

d. Misi

Selain penyusunan visi juga ditetapkan misi-misi yang menurut suatu pernyataan yang harus dilaksanakan oleh desa agar visi desa dapat tercapai, pernyataan visi ini dijabarkan ke dalam misi agar dapat dioperasionalkan dan dikerjakan. Sebagaimana penyusunan visi misi pun dalam penyusunannya menggunakan pendekatan partisipatif dan dengan pertimbangan potensi dan kebutuhan Desa Bonto Bulaeng. Sebagaimana proses yang dilakukan maka misi Desa Bonto Bulaeng adalah:

1. Meningkatkan kualitas pelayanan kepada masyarakat Desa Bonto Bulaeng .
2. Melindungi dan memperjuangkan hak-hak masyarakat Desa Bonto Bulaeng.
3. Menerima dan mendengarkan aspirasi masyarakat Desa Bonto Bulaeng serta merealisasikannya dalam bentuk Tindakan dengan prinsip lebih cepat lebih baik serta jujur dan adil.

Menjalin kerja sama yang baik dengan Tokoh Agama, Tokoh Masyarakat, PKK, Tokoh Pemuda dan lembaga-lembaga yang ada di Desa Bonto Bulaeng.

e. Struktur Pemerintahan Desa

Gambar 4.1

Struktur pemerintahan Desa



Sumber: Kantor desa Bonto Bulaeng

B. PENYAJIAN DATA HASIL PENELITIAN

Bagian ini akan menguraikan fokus penelitian, yaitu faktor-faktor yang mendorong transaksi jual beli mukhadarah cengkeh. Data untuk penelitian ini diperoleh melalui wawancara dengan narasumber atau informan yang relevan dengan topik yang diteliti.

Penelitian ini akan menggunakan metode pendekatan kualitatif, yang mengharuskan peneliti untuk mendalami dalam memaparkan, menjelaskan, dan menggambarkan informasi yang diperoleh dari narasumber atau informan lapangan.



1. Deskriptif informan penelitian

Dalam penelitian ini melibatkan beberapa elemen masyarakat yakni para petani dan juga pedagang yang terdiri dari 4 orang pedagang dan 10 orang petani sebagai informan adalah sebagai berikut:

No	Nama	Umur	Pekerjaan
1	Sukma	46 Tahun	Pedagang
2	Ika	32 Tahun	Pedagang
3	Usman	44 Tahun	Pedagang
4	Marni	46 Tahun	Pedagang
5	Isa	51 Tahun	Petani
6	Sutarmin	48 Tahun	Petani
7	Jumiati	30 Tahun	Petani
8	Hasmiati	49 Tahun	Petani
9	Sabir	46 Tahun	Petani
10	Rasni	49 Tahun	Petani
11	Maya	37 Tahun	Petani
12	Irsan	35 Tahun	Petani
13	Jawaria	52 Tahun	Petani
14	Bunga	59 Tahun	Petani

2. Deskripsi Hasil Penelitian

Informasi dan data dari hasil penelitian di dapatkan langsung melalui wawancara yang dilakukan oleh peneliti dalam kurung waktu yang telah

ditentukan. Seluruh informan yang melakukan wawancara adalah kalangan pedagang dan petani yang ada di Desa Bonto Bulaeng Kabupaten Bulukumba.

a. Jual beli *Mukhadarah* Cengkeh

Jual beli merupakan proses pertukaran atau pemindahan kepemilikan antara dua pihak yang melibatkan harta atau benda, dengan adanya persetujuan dan cara yang diizinkan oleh aturan Islam.

Dalam kehidupan bermasyarakat, jual beli sudah menjadi hal yang lumrah bagi masyarakat, untuk jual beli cengkeh sendiri masyarakat mempunyai dua opsi yang pertama memetik sendiri cengkehnya dan yang kedua menjual buah yang masih dipohon. Akan tetapi mengapa petani lebih memilih menjual cengkeh dengan sistem mukhadarah?

Menurut Ibu Isa bahwa:

"Ko iya sedding nak ko kubalu mappongi anu agasi asenna ennana aga bahasana anak mudae nda ribet jadi makessing ko kubalu mappongi"

(kalau menurut saya nak menjual cengkeh dengan sistem mukhadarah tidak ribet jadi lebih baik jika dijual seperti itu)

Sedangkan menurut Ibu Sutarmin bahwa:

"De'na diullei mala perring na iya aro pappulunge biasa to masusa disappa"

(tidak bisa ambil bambu untuk dijadikan tangga dan orang yang mau memetik juga susah dicari)

Disisi lain seperti yang dikatakan Ibu Jumiaty:

"Enna diullei afa papulunge mahatang idi enna diullei mappulung"

(kami tidak bisa dan orang yang mau memetik susah sedangkan kami tidak bisa memetik sendiri)

Adapun yang dikatakan oleh Ibu Hasmiati:

“Fakko naanui aro anue enna na gaga maka elo dianu dibaluni cengke apalagi nakko ennagaga mappulung ennagaga huraneta elo naulle mppulung di baluni moromi matu cengke naenna pulungi minnaja tommi.”

(Karena jika kami sudah membutuhkan uang maka kami menjual cengkeh yang masih di pohon apalagi jika tidak ada yang bisa memetik, tidak punya suami daripada tidak dapat dipetik mending dijual saja)

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa alasan petani menjual cengkehnya dengan sistem *Mukhadarah* karena mereka tidak mau repot lagi dan tidak perlu mencari orang yang bisa memetik cengkeh dengan menjual cengkeh dengan sistem mukhadarah petani dapat menerima hasilnya secara bersih.

Kemudian saya bertanya lagi tentang bagaimana proses terjadinya jual beli?

Ibu hasmiati menanggapi pertanyaan ini bahwa:

“Biasa to idi lao piddaraiki ko butu kaleni taue biasato iyako ennapa dipole piddaraiki pangellie biasato pangellie lao mitai nakko sicocokki lao naita ko mega naita uhana”

(biasa juga saya yang menawarkan kepada pedagang jika saya sangat membutuhkan uang terkadang juga pedagang yang datang melihat jika sudah sepakat terjadilah jual beli)

Saya bertanya lagi, jadi cengkeh yang dijual walaupun belum siap panen dan belum tau hasilnya terpaksa harus dijual?

Ibu hasmiati kembali menjawab bahwa:

“Biasa fa kkobutuni taue eloni te mabalanca naena gaga anu eloe di balanca ennapa namatoa cengke di baluni”

(biasa jika kami sudah sangat butuh untuk keperluan sehari-hari maka kami terpaksa harus menjual cengkeh walaupun belum siap untuk dipanen)

Ibu Sutarmin menambahkan:

“Biasa to kupiddarai pangellie ko butu kalena doi mau’ de’pa namatoa kubaluni”

(biasa juga saya yang menawarkan kepada pedagang jika saya sudah membutuhkan uang meskipun cengkeh belum siap panen)

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa proses terjadinya jual beli *Mukhadarah* cengkeh yaitu petani yang menawarkan kepada pedagang jika sudah terdesak dengan kebutuhan ekonomi mereka tidak memperdulikan lagi tentang adanya unsur *gharar* jika menjual cengkeh yang belum diketahui hasilnya.

Lalu saya bertanya lagi, bagaimana penetapan harga dalam jual beli mukhadarah cengkeh?

Menurut Ibu Sukma sebagai pedagang mengatakan bahwa:

“Iya di anu diita to pongna cengkeh ko maloaloppo mega ega to uhana ko mega diita mahore’-hore’kki megaega to ditasseresangi biasa to engka maiccu na maega uhana iyanaro nabiasa di anu aro cengkee biasa to dieeli mappong syianu syibatu koko jadi koroni ditassere ellinna ko purani diita dianu kedda areddi seku aro pulunna areddi seku aro pulunna jadi diissengni makkada oh seku aro engka tonna kuruntu engka tonna pappulunge, punnana manu tongni enna to sedding namanuheggang nakko manui nakko nabalui”

(iya dilihat dulu pohonnya jika terlihat besar kemungkinan buahnya juga banyak tapi terkadang biasa juga pohonnya kecil tapi buahnya banyak dan biasa juga dibeli semua sekaligus kemudian ditaksir berapa hasilnya, lalu maka dari itu sudah diketahui bahwa oh sekian yang saya dapat jika harganya sekian dan sudah termasuk dengan upah pemetik dan petani juga tidak merasa rugi jika menjualnya)

Ibu Marni juga menambahkan:

“Iya cibatu koko pa ditaksir dulu anunna aro banyaknya buahnya terus disesuaikan dengan harga pemasaran nanti, jadii harga aro dianuni silong penjual ede”

(iya satu kebun karena ditaksir dulu banyaknya buah, terus disesuaikan dengan harga pemasaran selanjutnya harganya di bicarakan dengan petani)

Hal yang sama juga dikatakan Pak Usman bahwa:

“Tergantung maloppona aro pongna cengke tergantung banyaknya juga buah”

(tergantung besarnya pohon dan juga tergantung banyaknya buah)

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa penetapan harga dalam jual beli cengkeh yang masih di pohon dapat ditentukan dari besar kecilnya pohon dan banyaknya buah,

Kemudian terkait pembayarannya apakah dibayar sekaligus atau bertahap?

Pertanyaan ini ditanggapi oleh Ibu Sukma sebagai pedagang yang menyatakan bahwa:

“Ko biasakku iya diareng memeng uareng memeng ellinna te anunna afa meja disedding nakko purapi di pulung nappa diareng punna fa ee biasa to

punnana kodong butuni na ennapa dianuangi jadi biasa iya kuareng memeng ellinna cengkena”

(kalau kebiasaan saya pembayaran dilakukan secara tunai karena tidak baik jika setelah panen baru dilunasi karena petani juga membutuhkan uang)

Kemudian menurut Ibu Marni bahwa:

“Biasanya diareng memeng karena aro penjual ede kan butuh juga naelo mabbalu”

(biasanya secara tunai karena mereka menjual disebabkan karena membutuhkan uang)

Di sisi lain pak Usman mengatakan bahwa:

“Tergantung persetujuan, tergantung persetujuan e denro”

(tergantung dari persetujuan sebelumnya)

Sedangkan menurut Ibu Ika:

”Iye biasa to langsung ndi biasa to purapi di pulung biasa to engka tau makkedda e pulungni dolo purapi nappa muarenga ellinna”

(terkadang secara tunai biasa juga setelah panen karena biasanya petani juga menawarkan untuk dipetik saja dulu harganya setelah panen baru diberikan)

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa pembayaran dalam melakukan jual beli *Mukhadarah* cengkeh dilakukan secara tunai terkadang juga pembayaran dilakukan atas dasar persetujuan pedagang dan petani.

b. Jual beli *Mukhadarah* perseptif ekonomi Islam di Desa Bonto Bulaeng Kabupaten Bulukumba

Kemudian terkait dengan praktek jual beli *Mukhadarah* yang dilakukan apakah sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam seperti keadilan, dan tidak ada *riba* didalam transaksi tersebut?

Seperti yang dikatakan Ibu Sukma selaku pedagang bahwa:

“Iya, iyanaro dianui tunre punnana keda baga enna to eddi kurugi punnana enna to konaarenga seku aro jaji engkapa sepakatpi te nappa diala ,te cengkena maja ko idimi elo untung punnana elo anu kasina. Ko kuangkalinai engka mingka kan sepakat mui te punnana jadi iyaminaro dianu kedda afa ennato makedda elokki te lain dianu dipaddongo-dongoki punnana kedda seku aro uhana naseku aro elo diellianangi pasti direkeng rekeng muto kedda seku aro kuellianangi dena to narugi punnana ennato te narugi idi”

(iya, maka dari itu sebelumnya dipertimbangkan terlebih dulu apakah pedagang dan petani tidak rugi jika harga yang ditetapkan sekian jadi ada kesepakatan diantara kedua belah pihak karena tidak baik jika saya yang untung sedangkan petani dirugikan. Mengenai *riba* jika di dengar-dengar ada *riba* didalamnya namun kami sudah sepakat karena tidak mungkin juga saya membodohi petani dengan mengatakan buahnya sedikit dengan harga yang rendah karena sebelumnya sudah diperhitungkan agar tidak ada yang rugi)

Ibu Ika juga mengatakan bahwa:

“Iye pakkoropi laopi punnana enna to namakkada ee idimi sabutu-butu mappettuiki te cengkena na enna naitai punnana afa ko tunrekki te funnana berarti engkamua kesepakatan kedda seku metto aro elo naanuangi afa seku aro uhana . Iye engka tonna aro cecdi ribana ndi afa enna tidak mungkin aro enna elo naanu tau mappulunge kasina tau mellie cengke afa ee pappulungna

ko engka anria tellu aregga lima pappulungna nadirekeng manengpa aro balancae”

(iya begitu, kami sama-sama melihat cengkeh tersebut, tidak dengan pedagang sendiri yang langsung memutuskan harga sedangkan petani tidak melihat cengkehnya karena jika kami sama-sama berarti ada kesepakatan bahwa memang benar harganya sekian sesuai dengan buah cengkehnya. Mengenai *riba*, pastinya ada sedikit karena tidak mungkin pedagang tidak mendapatkan keuntungan yang lebih sedangkan orang yang memetik diberi juga upah apalagi semisal berjumlah 3 atau 5 orang tentunya semua itu dihitung termasuk belanja harian)

Disisi lain Pak Usman juga menyatakan bahwa:

“Ditassere tekkua carana supaya engka di petani e ada juga di pedagang jadi sama-sama untung sama-sama. Ko menuru iya kodiii, pasti ada pa dena diisengi tasseranna”

(ditaksir sehingga bagaimana caranya agar petani merasa diuntungkan begitu pun pedagang jadi sama-sama untung. Mengenai *riba* menurut saya ada karena hanya menggunakan taksiran yang sifatnya belum jelas)

Sedangkan Ibu Marni mengatakan bahwa:

“Iya afa komelliki te cengke harus engkapa persetujuan dari pihak penjual dengan pembeli jadi mungkin adilni aro ko engka ee persetujuan. Ko menurut ha iya masa engka ribasi naa di taksir ee tidak sedikitji ko mega metto te aro anunna enna naassalengna”

(iya, karena jika kita membeli cengkeh harus ada persetujuan dari pihak pedagang dan petani jadi mungkin itu sudah adil kalau ada persetujuan diantara kedua belah pihak. Mengenai *riba* kalau menurut saya masa sih ada sedangkan

ini ditaksir dan tidak mungkin juga ditaksir sedikit kalau memang buah cengkehnya banyak)

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam jual beli *Mukhadarah* cengkeh sudah adil dalam penetapan harga namun mengenai *riba* mereka paham dan sudah mengetahui dengan yang namanya *riba* tetapi masih saja diabaikan.

Kemudian saya bertanya lagi apa keuntungan dan kerugian yang didapatkan petani ketika menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Pertanyaan ini di tanggapinya oleh Ibu Sutarmin sebagai petani yang menyatakan:

“Yang penting ko dibalu mappongi cengke manyameng nyahae fa de’na gaga diurusu langsungmi diterima bersi. Sedangkan kerugianna iyaro pa biasa purapi dibalu nappa menre harga cengke jadi iyanaro biasa rugi biasa rugi disedding pa masempo dibalurangi”

(yang penting jika dijual dengan sistem mukhadarah sudah tidak ada lagi urusppppppan tinggal terima bersih saja sedangkan kerugiannya biasa setelah dijual harga mulai naik jadi itu yang membuat kami merasa rugi karena harga yang dijual rendah)

Ibu Isa juga menambahkan:

“Kalo keuntunganna aro biasa tanreto harga terus ko kerugianna tu biasa nau agasi asengna biasaro tau ko laoi mappulung di koko e biasa naanui biasa nasolaniki maressa-ressa pong cengke”

(kalau keuntungan biasanya harga tinggi terus kalau kerugian biasanya banyak tangkai cengkeh yang di patah pada saat memanen)

Ibu Hasmiati juga menyatakan bahwa:

“Iya baa ko idi pulungi haa biasa te untung taceddi ko bangsa idi tommi pulungi”

(iya benar kalau kita yang memetik sendiri biasanya ada untung sedikit)

Kemudian saya bertanya lagi, tapi mungkin sama saja jika kita tidak menjualnya tetapi mempekerjakan orang untuk memetikinya?

Ibu hasmiati kembali menjawab:

“Iya untungi ko dibalu mappongi cecdi afa tania idi pulungi ko idi pulungi engka to pattepu engka to pappulung”

(iya lebih untung jika dijual karena bukan lagi kita yang petik dan kalau kita yang petik sendiri tentunya ada pemipil dan pemetik juga)

Di sisi lain ibu jumiati menambahkan:

“Iya diterima bersini, engka tonna aro ruginna engka to untungna pangellie idi rugiki afa masuliki cengke nappa masempo naellingi pangellie”

(iya sudah diterima bersih, untuk kerugiannya pasti ada dan untung bagi pedagang kita merasa rugi karena harga cengkeh mahal tetapi dibeli dengan harga yang rendah)

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat di simpulkan bahwa keuntungan yang didapatkan petani jika menjual cengkeh dengan sistem mukhadarah yaitu petani lebih merasa untung karena tidak repot dan langsung menerima bersih harga cengkehnya, sedangkan kerugiannya biasanya petani merasa dirugikan karena mereka menjual dengan harga yang rendah di sisi lain harga cengkeh tinggi serta kerugian lainnya karena banyak tangkai yang patah sehingga di musim berikutnya cengkeh tidak dapat berbuah lebat kembali.

Kemudian saya bertanya lagi kepada pedagang mengenai keuntungan dan kerugian yang didapatkan?

Ibu Marni menanggapi:

“Keuntunganna biasa purapi dianu lo purapi di petik to, nappa diisseng keuntunganna yang jelas di taksir memeng aro kedda sekian, aganna aro asengna haslinya terus ongkos kerjana silong gajina pekerja koroni keuntungan biasa tidak terlalu banyak juga. Kerugian biasanya mengalami te kerugian umpama ko terlambatki to di pulung meddung-meddungi biasa juga mengalami kerugian diseddie lokasi tetapi biasa ditarik di lokasi lain to”

(keuntungan biasanya diketahui ketika sudah di panen barulah diketahui keuntungannya tetapi sebelumnya itu di taksir terlebih dahulu untuk hasil keseluruhannya, menghitung ongkos pekerja maka dari situlah didapatkan keuntungan yang bersih dan keuntungannya juga tidak terlalu banyak. Sedangkan kerugian biasanya terjadi karena keterlambatan memanen sehingga buah berjatuhan tetapi biasanya jika mengalami kerugian di lokasi yang satu bisa di tutupi di lokasi lainnya)

Kemudian Pak Usman mengatakan bahwa:

“Keuntungannya biasa ada lebih-lebihnya sedikit kerugiannya itu capek”

Di sisi lain Ibu Ika menambahkan kerugian yang didapatkan

“Iye ko biasa kan biasa te enna te namappulung naenre cengke jaji pettui te cengkena masuli nakko mappulungni te no’ni harga cengke pakkoroni biasani te rugi biasa te jalan-jalan”

(iye terkadang kita belum memanen tapi harga sudah tinggi jadi cengkeh yang dibeli mahal juga sedangkan tiba waktu panen harga mulai rendah disitulah kami mengalami kerugian)

Hal yang sama juga dinyatakan Ibu Sukma bahwa:

“Iya alhamdulillah engka mua aro taceddi afa pappulunge dianua too ko mega dielli mega to pappulung”

(iya alhamdulillah ada sedikit karena orang yang memetik juga diperhitungkan karena jika banyak yang dibeli tentunya membutuhkan pemetik yang banyak pula)

Kemudian saya bertanya lagi berapa upah untuk orang yang memetik?

“Ta tellu sebbu cipanteng jaji biasa napulung tasiratu panteng lebbi memeng tellu ratu, komisalna masulikki cengke tallima sebbu ko masulikki cengke tapi ko masempo tellu sebbumi”

(tiga ribu per liter jadi kalau misalnya mereka memetik hingga 100 liter maka upahnya 300 ribu, semisal harga cengkeh naik upahnya naik juga menjadi lima ribu per liternya)

“Sedangkan kerugian biasa ko ennapa te mappulung cengkeh masuliki cengke lyana mappulungni taue no’ni cengke jaji pakkoroni biasani te rugi afa ditassere matanrei anunna, ditassere matanrei ellingna cengke pakkuniro biasani te rugi afa nakko ko no’ni ellingna cengke nappa te mappulung”

(sedangkan kerugian biasanya belum tiba waktu panen harga tinggi tiba masa panen harga mulai turun jadi itulah biasanya kami sebagai pedagang mengalami kerugian karena cengkeh yang dibeli di taksir dengan harga yang tinggi sehingga hal itu biasa membuat kita rugi karena tiba waktu panen harga sudah rendah)

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa keuntungan yang didapatkan pedagang jika jual beli mukhadarah cengkeh lumayan menguntungkan sedangkan kerugian biasanya didapat ketika cengkeh yang dibeli dengan harga yang tinggi kemudian di panen harga lebih

rendah, selain itu pedagang mengalami kerugian karena banyak buah yang berguguran sebelum masa panen tiba.

Apakah sistem jual beli seperti ini sudah menjadi kebiasaan?

Pertanyaan ini di tanggapi oleh Ibu Sutarmin

“Biasani riolopa nariolo naengka tau mabbalu mappong cengke”

(sudah biasa dari zaman dahulu ada yang namanya membeli cengkeh yang masih di pohon)

Begitu pun dengan jawaban Pak Usman yang mengatakan bahwa

“Biasani kebiasaanni karena mega tau to enna naulle pulungi cengkena engka cengkena tapi de’na naulle napulung”

(sudah jadi kebiasaan karena banyak orang tidak bisa memetik sendiri cengkehnya, punya cengkeh tpi tidak bisa memanen)

Hal yang sama juga dikatakan Ibu Marni bahwa:

Iya kebiasaanni afa maega to tau punya kebun ceritanya tidak mampui dia kerja to makanya najual anui aga senna ro uhana .

(iya sudah menjadi kebiasaan karena banyak yang punya kebun cengkeh tapi tidak mampu memanen sendiri makanya lebih memilih menjual cengkeh yang masih di pohon)

Kemudian saya bertanya kembali apakah anda mengetahui siapa yang pertama kali melakukan jula beli seperti ini?

Kemudian dijawab kembali oleh ibu Marni

“Nenek-nenek e riolo”

(nenek moyang dahulu)

Berdasarkan hasil wawancara diatas bahwa jual beli *Mukhadarah* cengkeh di Desa Bonto Bulaeng Kabupaten Bulukumba sudah menjadi

kebiasaan masyarakat selain tidak bisa memanen sendiri kebiasaan ini juga sudah ada sejak zaman dahulu yang sering dilakukan oleh nenek moyangnya.

C. ANALISIS DAN INTERPRETASI (PEMBAHASAN)

1. Faktor Pendorong Terjadinya Jual Beli *Mukhadarah* Cengkeh di Desa Bonto Bulaeng Kabupaten Bulukumba

Mengenai pengertian jual beli *Mukhadarah* ada beberapa ahli yang memberikan batasan mengenai pengertian jual beli *Mukhadarah*, seperti para ahli berikut ini: Definisi jual beli *Mukhadarah* menurut Hendi Suhendi adalah menjual buah-buahan yang belum pantas dipanen, seperti menjual rambutan yang masih hijau, manga yang masih kecil-kecil, dan yang lainnya.

Sedangkan menurut Nasrun Haroen, berpendapat jual beli *Mukhadarah* adalah jual beli buah-buahan atau padi-padian yang belum sempurna matangnya untuk dipanen.

Menurut pendapat Abdul Haris, *Mukhadarah* itu adalah jual beli buah-buahan atau biji-bijian yang belum terlihat kelayakannya atau kematangannya sehingga masih rentan untuk terkena hama atau rusak. (Yusup, 2021)

Berdasarkan komponen diatas sudah sangat jelas bahwa jual beli *Mukhadarah* cengkeh tidak diperbolehkan karena dalam transaksi ini cengkeh yang diperjual belikan belum nampak kematangannya atau belum siap panen pedagang harus menunggu sampai cengkeh siap untuk dipanen.

Transaksi jual beli *Mukhadarah* di Desa Bonto Bulaeng, Kabupaten Bulukumba, berkaitan dengan buah cengkeh sebagai objek utamanya. Hal ini

dipicu oleh beberapa faktor yang menjadi latar belakang dari aktivitas jual beli tersebut, yang dapat diklasifikasikan menjadi dua kategori besar, yaitu faktor *internal* dan *eksternal*.

Beberapa faktor-faktor yang melatarbelakangi terjadinya jual beli *Mukhadarah* di Desa Bonto Bulaeng yaitu faktor *internal* dan faktor *eksternal*. Yang termasuk faktor *internal* yaitu memenuhi kebutuhan pokok.

Kepentingan memenuhi kebutuhan pokok merupakan aspek yang sangat penting dalam kehidupan manusia, karena ketidakmampuannya memenuhi kebutuhan tersebut dapat mengancam kelangsungan hidup, seperti kebutuhan akan makanan, pakaian, tempat berteduh, dan lain sebagainya. Penggunaan sistem *Mukhadarah* biasanya dipicu oleh mendesaknya kebutuhan yang harus segera dipenuhi. Baik kebutuhan primer maupun sekunder selalu ada, dan dalam situasi seperti ini, masyarakat sering kali dihadapkan pada kesulitan. Kondisi dimana kebutuhan sangat mendesak mempengaruhi cara individu menjalani kehidupan sehari-hari, seperti menjual buah cengkeh yang belum matang untuk memenuhi kebutuhan, contohnya kebutuhan dapur, sehingga petani terpaksa menjual buah cengkeh tersebut kepada pembeli.

Selanjutnya faktor *eksternal* yaitu budaya, mencari keuntungan dan transaksi lebih mudah dan cepat.

Budaya atau kebiasaan merupakan gaya hidup yang diwariskan dari generasi ke generasi dalam suatu masyarakat. Budaya atau kebiasaan yang telah dilakukan oleh leluhur berdampak pada tindakan individu dalam kehidupan sehari-hari hingga saat ini, termasuk dalam konteks jual beli *Mukhadarah* cengkeh di Desa Bonto Bulaeng

Mencermati dari hasil yang peneliti lakukan, bahwasanya kebiasaan jual beli *Mukhadarah* cengkeh menjadi alasan masyarakat melakukan jual beli *Mukhadarah*. Mereka menganggap jual beli *Mukhadarah* ini sebuah kebiasaan yang sering dilakukan nenek moyangnya pada zaman dahulu. Oleh sebab itu, mereka masih saja melakukan jual beli *Mukhadarah* cengkeh. Hal ini sesuai dengan penelitian Aid Pramudya Husain (2023) Analisis Yuridis Penerapan Pasal 1320 KUH Perdata Terhadap Sistem Ijon pada Petani Cengkeh di Desa Kaidundu Sebagai Kearifan Lokal” yang hasil penelitiannya mengemukakan bahwa sistem ijon di Desa Kaidundu adalah suatu kebiasaan yang lahir secara turun temurun tetapi masyarakat memahami dan mengetahui bahwa ada aturan yang mengatur tentang sistem ijon ini. Adapun yang membedakan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Aid Pramudya Husain dengan penelitian yang dilakukan peneliti yaitu peneliti sebelumnya yaitu, tahun dan tempat penelitian hal ini sudah menjadi pembeda secara umum dalam penelitian.

Mencari keuntungan, tidak ada batasan pada keinginan manusia untuk mencari keuntungan, karena selalu ada dorongan untuk mencapai keinginan baru meskipun satu keinginan sudah terpenuhi. Pencarian keuntungan ini mempengaruhi aktivitas jual beli *Mukhadarah*, seperti yang terungkap dari hasil wawancara dengan pedagang dan petani buah cengkeh. Dalam transaksi ini, petani merasa diuntungkan karena mereka tidak perlu repot untuk melakukan panen sendiri dan langsung menerima hasil bersihnya. Begitu pula dengan pedagang, mereka merasa mendapat keuntungan karena dapat memperoleh keuntungan tambahan, seperti ketika pedagang membeli cengkeh, mereka juga mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan gagang dan daun cengkeh. Hasil

wawancara menunjukkan bahwa dalam transaksi semacam ini, pedagang cenderung mendapatkan keuntungan lebih besar dibandingkan dengan petani.

Transaksi lebih mudah dan cepat, ketika adanya kebutuhan mendesak maka petani mencari alternatif yaitu menjual cengkeh yang masih muda karena lebih mudah dan cepat mendapat uang. Seperti hasil wawancara dengan Ibu Hasmiati yang mengemukakan bahwa mereka terpaksa menjual cengkehnya yang masih muda dan belum siap di panen apabila mereka sangat membutuhkan uang (SARMINI, 2019)

2. Jual beli *Mukhadarah* dalam prinsi-prinsip ekonomi Islam

Berdasarkan penelitian yang peneliti lakukan bahwasanya, banyaknya buah yang berjatuhan sebelum masa panen ini membuat pedagang merasa rugi dan yang merugikan petani karena harga yang rendah dan banyaknya tangkai yang patah membuat petani merasa rugi. Seharusnya lebih mengutamakan manfaatnya namun tetap saja ada *mudharatnya* dan terkadang *mudharat* lebih besar dibandingkan manfaat. Petani terpaksa menjual cengkehnya yang masih muda apabila mereka sudah terdesak dengan keadaan ekonomi yang mengakibatkan terjadi unsur *gharar* didalamnya.

Jual beli seharusnya tidak saling memakan harta sesama dengan cara yang salah atau curang, namun dalam praktek jual beli *Mukhadarah* cengkeh. Semisal kerugian disebabkan karena buahnya banyak berguguran sebelum panen tiba sehingga petani memakan harta sesama dengan yang salah atau curang. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian Dea Try Nur Istifadah (2023) yang berjudul "Implementasi Jual Beli Buah Naga dengan sistem Ngijon dalam Perspektif Ekonomi Islam di Desa Jambewangi Kecamatan Sempu Kabupaten Banyuwangi",

yang hasil penelitiannya menyatakan bahwa praktek jual beli yang dilakukan banyak mendapatkan kemudharatan di sesama muslim, namun dalam jual beli ijon buah naga ini, adanya pelaku ekonomi yang hanya mengejar keuntungan pribadi dan merugikan orang lain. Adapun yang membedakan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Dea Try Nur Istifadah dengan penelitian yang dilakukan peneliti yaitu peneliti sebelumnya meneliti dengan objek penelitian buah naga, tahun dan tempat penelitian.

Sehingga jual beli *Mukhadarah* ini belum menerapkan prinsip ekonomi Islam, karena seharusnya petani cengkeh dan pedagang harus saling adil, dalam artian mereka jangan hanya mementingkan keuntungan pribadi namun saling melihat manfaat dari jual beli *Mukhadarah* cengkeh tersebut bagi mereka. Dan jual beli *Mukhadarah* juga masih terdapat riba dalam transaksinya. Selain itu, jual beli *Mukhadarah* cengkeh yang terjadi di Desa Bonto Bulaeng Kabupaten Bulukumba terdeteksi adanya unsur *gharar* yang sudah jelas tidak di pebolehkan dalam agama Islam.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dikemukakan pada pembahasan sebelumnya, dapat di tarik kesimpulan seperti berikut:

1. Jual beli *Mukhadarah* adalah jual beli buah-buahan atau hasil pertanian yang masih hijau, yang belum terlihat baiknya dan belum dapat di konsumsi adalah salah satu diantara barang-barang yang terlarang untuk diperjual belikan
2. Faktor-faktor yang melatarbelakangi jual beli *Mukhadarah* cengkeh yang dilakukan di Desa Bonto Bulaeng Kabupaten Bulukumba yaitu faktor *internal*; terdesaknya kebutuhan ekonomi. Sedangkan faktor *eksternal*; budaya, mencari keuntungan dan transaksi lebih mudah dan cepat.
3. Adapun prinsip-prinsip ekonomi Islam yaitu Mencegah terjadinya kesenjangan sosial, menghindari ketergantungan pada nasib atau keberuntungan, mencari dan mengelola sumber daya alam, menyatakan larangan terhadap praktik *riba*, membuat pencatatan transaksi secara terperinci, serta mengedepankan prinsip keadilan dan keseimbangan dalam berbisnis.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka masukan yang dapat peneliti berikan yaitu:

1. Kepada pemda Kabupaten Bulukumba, seharusnya mengadakan pelatihan ekonomi syariah disetiap kantor pertanian, mengadakan

pelatihan rutin tentang prinsip-prinsip ekonomi Islam, termasuk jual beli yang adil, larangan *riba*, *gharar* (ketidakpastian), dan *maysir* (spekulasi).

2. Kepada dinas pertanian Kabupaten Bulukumba, seharusnya mengadakan sosialisasi melalui penyuluh pertanian memberikan penyuluhan langsung ke lapangan oleh penyuluh yang sudah dilatih tentang ekonomi Islam. Mereka bisa memberikan bimbingan praktis tentang bagaimana menerapkan prinsip-prinsip ini dalam aktivitas sehari-hari.
3. Kepada peneliti selanjutnya dapat menghasilkan penelitian yang tidak hanya mendalam secara akademis tetapi juga praktis dalam membantu masyarakat menghindari transaksi yang tidak sesuai dengan prinsip ekonomi Islam, serta mempromosikan keadilan dan kesejahteraan dalam transaksi jual beli.



DAFTAR PUSTAKA

- Andayani, R., & Amir, R. (2021). Analisis Perbandingan Hukum Islam Dan Hukum Positif Terhadap Pelaksanaan Jual Beli Ijon: Studi Kasus di Kabupaten Bantaeng. *Shautuna: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbandingan Mazhab Dan Hukum*.
- Asyhadie, Z., & Kusuma, R. (2023). Ngijon Suatu Jenis Perjanjian Jual Beli Dalam Sistem Hukum Adat:(Kajian Yuridis Dalam Kaitannya Dengan Syariat Islam). *Jurnal Risalah Kenotariatan*, 4(1).
- Azizah, S., & Mukhlis, I. (2023). Analisis ekonomi syariah dalam praktik jual beli panen padi di Kelurahan Klemunan Kabupaten Blitar. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 5(4), 1405–1421.
- beli Ijon, T. P. J., Onto, S. K. D. K., & Mazhab, J. I. M. P. (n.d.). B. JUAL BELI IJON. *FAKTOR-FAKOR YANG MEMPENGARUHI MARAKNYA SISTEM JUAL*, 20.
- Dea, D. T. N. I. (2023). Artikel Implementasi Jual Beli Buah Naga Dengan Sistem Ngijon Dalam Prespektif Ekonomi Islam Di Desa Jambewangi Kecamatan Sempu Kabupeten Bayuwangi. *Ekonomi Bisnis Islam*.
- Fauzia, I. Y. (2014). *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syariah*. Kencana.
- Gunawan, H., & Fitri, A. A. (2022). PRAKTIK JUAL BELI PADI DENGAN SISTEM TEBAS DAN IJON MELALUI PERANTARA DALAM PERSPEKTIF HUKUM POSITIF DAN HUKUM ISLAM: Studi Kasus di Wilayah Desa Mekarjaya Kecamatan Gantar Kabupaten Indramayu. *Jurnal Penelitian Multidisiplin Ilmu*, 1(3), 463–474.
- Harahap, R. A. (2023b). Analisis Budaya dan Sosial Terhadap Jual Beli Ijon di Desa Hapung Kecamatan Sosa, Kabupaten Padang Lawas. *Journal of Global Islamic Economic Studies*, 1(1), 1–7.
- Hidayatuna. (2019, Agustus 2). Retrieved from Hidayatuna.com: <https://hidayatuna.com/jual-beli-ijon-dalam-islam/>
- <https://www.kbbi.web.id/>. (n.d.).
- KBBI. (n.d.). Retrieved from <https://www.kbbi.web.id/ijon>
- Kusnadi, F. A. (2022). Tinjauan Hukum dan Ekonomi Islam terhadap Jual Beli Hasil Panen Secara Ijon. *Jurnal Riset Ilmu Hukum*, 13–18.

- Maryani, M., Billah, Z. I., & Sari, I. (2020). Pelaksanaan Jual Beli Ijon Di Desa Segaran Kecamatan Tiris Kabupaten Probolinggo Menurut Madzhab Imam Syafii. *LAN TABUR: Jurnal Ekonomi Syariah*, 1(2), 121–136.
- Husain, A. P., Thalib, M. C., & Bakung, D. A. (2023). Analisis Yuridis Penerapan Pasal 1320 KUHPerduta Terhadap Sistem Ijon pada Petani Cengkeh di Desa Kaidundu Sebagai Kearifan Lokal. *Jurnal Mahasiswa Kreatif*, 1(3), 120–148.
- Iskandar, D. (2022). *METODOLOGI PENELITIAN KUALITATIF: Petunjuk Praktis Untuk Penelitian Lapangan, Analisis Teks Media, Dan Kajian Budaya*. Maghza Pustaka.
- Jailani, M. S. (2023). Teknik Pengumpulan Data Dan Instrumen Penelitian Ilmiah Pendidikan Pada Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif. *IHSAN: Jurnal Pendidikan Islam*, 1(2), 1–9.
- Jamaluddin, J. (2023). Implementasi Khiyar Majelis Dalam Akad Transaksi Jual Beli Perspektif Ekonomi Syariah. *El-Fata: Journal of Sharia Economics and Islamic Education*, 2(2), 216–228.
- Nafsah, Z., Arifin, H. A. A., Studi, P., Syariah, E., Islam, U., Sunan, N., & Surabaya, A. (n.d.). *Jual Beli Dalam Ekonomi Islam (Aplikasi Jual Beli dalam Fiqih dan Perbankan Syariah)*. <https://doi.org/10.29040/jiei.v9i2.8680>
- Rahman, J. H. (n.d.). *Informan Dalam Penelitian Kualitatif*.
- Salomon, G. A. (2023). BAB 4 DATA DAN SUMBER DATA. *Metodologi Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif*, 47.
- Sari, E. K. (2020). *Jual Beli Alpokat Dengan Sistem Ijon Pada Masyarakat Muslim Desa Pule Kecamatan Pule Kabupaten Trenggalek Dalam Perspektif Fiqh Muamalah (Studi Kasus Di Desa Pule Kecamatan Pule Kabupaten Trenggalek)*.
- Sarosa, S. (2021). *Analisis data penelitian kualitatif*. Pt Kanisius.
- Sinta Wiji Astuti, S. H. (n.d.). *Hukum Jual Beli Dengan Sistem Borongan Dalam Fikih Muamalah*. Bening Media Publishing.
- Wahyuni, S. (2019). *Pengantar Ekonomi Islam*. Samarinda: RV Pustaka Horizon.
- Yusup, M. (2021). Analisis Hukum Islam Terhadap Praktek Jual Beli Salam Dan Ijon Dalam Maqashid Syari'ah. *Al-Iqtishad: Jurnal Ekonomi Syariah*, 2(02), 43–60.



LAMPIRAN 1

PERTANYAAN (PEDAGANG)

1. Sudah berapa lama anda menjual cengkeh dengan sistem mukhadarah?
2. Apakah jual beli mukhadarah sudah menjadi kebiasaan masyarakat di desa bonto bulaeng?
3. Bagaimana cara penetapan harga dalam menjual cengkeh dengan sistem mukhadarah?
4. Apakah ada unsur *riba* dalam transaksi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung?
5. Apakah pembayaran dilakukan secara tunai?
6. Bagaimana Anda memastikan bahwa transaksi jual beli mukhadarah cengkeh ini sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam?
7. Apa keuntungan dari sistem jual beli mukhadarah yang anda dapatkan sebagai penjual?
8. Apakah anda tidak mengalami kerugian dalam melakukan jual beli mukhadarah sebagai penjual?
9. Mengapa anda melakukan jual beli dengan cara mukhadarah?

PERTANYAAN (PETANI)

1. Sudah berapa lama anda membeli cengkeh dengan sistem mukhadarah?
2. Apakah jual beli mukhadarah sudah menjadi kebiasaan masyarakat di desa bonto bulaeng?
3. Bagaimana akad dalam transaksi jual beli mukhadarah?
4. Bagaimana cara penetapan harga dalam membeli cengkeh dengan sistem mukhadarah?
5. Apakah pembayaran dilakukan secara tunai?
6. Bagaimana Anda memastikan bahwa transaksi jual beli mukhadarah cengkeh ini sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam?
7. Apa keuntungan dari sistem jual beli mukhadarah yang anda dapatkan sebagai pembeli?
8. Apakah anda tidak mengalami kerugian dalam melakukan jual beli mukhadarah sebagai pembeli?
9. Mengapa anda melakukan jual beli dengan cara mukhadarah?

LAMPIRAN 2

SURAT IZIN PENELITIAN



PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI SELATAN
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
 Jl. Bougenville No.5 Telp. (0411) 441077 Fax. (0411) 448936
 Website : <http://simap-new.sulselprov.go.id> Email : ptsp@sulselprov.go.id
 Makassar 90231

Nomor	: 4175/R.01/PTSP/2024	Kepada Yth.
Lampiran	: -	Bupati Bulukumba
Perihal	:	

di-
Tempat

Berdasarkan surat Ketua LP3M UNISMUH Makassar Nomor : 3704/05/C.4-VIII/II/1445/2024 tanggal 22 Februari 2024 perihal tersebut diatas, mahasiswa/peneliti dibawah ini:

N a m a	: NURUL ISTIANA
Nomor Pokok	: 105741102020
Program Studi	: Ekonomi Islam
Pekerjaan/Lembaga	: Mahasiswa (S1)
Alamat	: Jl. Sit Alauddin No 259, Makassar PROVINSI SULAWESI SELATAN

Bermaksud untuk melakukan pengumpulan data di daerah/kantor saudara , dengan judul :

" ANALISIS JUAL BELI MUKHADARAH DI TINJAU DARI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM DI DESA BONTO BULAENG KABUPATEN BULUKUMBA "

Yang akan dilaksanakan dari : Tgl.

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami **menyetujui** kegiatan dimaksud dengan ketentuan yang tertera di belakang surat izin penelitian.

Demikian Surat Keterangan ini diberikan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Makassar
 Pada Tanggal 22 Februari 2024

**KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU
 SATU PINTU PROVINSI SULAWESI SELATAN**



ASRUL SANI, S.H., M.Si.
 Pangkat : PEMBINA TINGKAT I
 Nip : 19750321 200312 1 008

Tembusan Yth

1. Ketua LP3M UNISMUH Makassar di Makassar,
2. Peringgal.

LAMPIRAN 3

DOKUMENTASI WAWANCARA











LAMPIRAN 4

CODING WAWANCARA

1. *Coding Indikator*

- I : Berkomunikasi dengan pendengar
- I-A : Mempertimbangkan keinginan pendengar
- II : Mempromosikan kanal di media sosial
- II-A : Mengajak pendengar untuk berkontribusi langsung

2. *Coding Key Informan*

- S : Sukma (Pedagang)
- I : Ika (Pedagang)
- U : Usman (Pedagang)
- M : Marni (Pedagang)
- I : Isa (Petani)
- S : Sutarmin (Petani)
- J : Jumiaty (Petani)
- H : Hasmiati (Petani)
- S : Sabir (Petani)
- R : Rasni (Petani)
- M : Maya (Petani)
- I : Irsan (Petani)
- J : Jawaria (Petani)
- B : Bunga (Petani)

Wawancara Key Informan 1

Nama : Sukma

Kode : S

Pekerjaan : Pedagang

Kode	Data wawancara	Baris	Penulisan
I	Iya sudah lama, kalau ada lagi yang menawarkan kita pergi lihat dulu buahnya jika sudah sepakat dengan penjualnya maka terjadilah jual beli kalau tidak saya mencari yang lain jika ada yang mau	3	S/I/1/3
I	Setiap tahun kalau cengkeh berbuah tapi kali ini baru lagi berbuah setelah tiga tahun cengkeh tidak berbuah	9	S/I/1/9
I	Iya dilihat dulu pohonnya jika terlihat besar kemungkinan buahnya juga banyak tapi terkadang biasa juga pohonnya kecil tapi buahnya banyak dan biasa juga dibeli semua sekaligus kemudian ditaksir	13	S/I/1/13

	<p>berapa hasilnya, lalu maka dari itu sudah diketahui bahwa oh sekian yang saya dapat jika harganya sekian dan sudah termasuk dengan upah pemetik dan petani juga tidak merasa rugi jika menjualnya</p>		
I	<p>Biasanya saya langsung kasih semua karena tidak baik jika setelah panen baru diberikan karena biasanya petani juga sudah butuh tetapi belum diberikan jadi biasa saya kasi memang hasil jualnya</p>	21	S/I/1/21
I	<p>Mengenai <i>riba</i> jika di dengar-dengar ada <i>riba</i> didalamnya namun kami sudah sepakat karena tidak mungkin juga saya membodohi petani dengan mengatakan buahnya sedikit dengan harga yang rendah karena sebelumnya sudah diperhitungkan agar tidak ada yang rugi</p>	26	S/I/1/26

I	Iya, maka dari itu sebelumnya dipertimbangkan terlebih dulu apakah pedagang dan petani tidak rugi jika harga yang ditetapkan sekian jadi ada kesepakatan diantara kedua belah pihak karena tidak baik jika saya yang untung sedangkan petani dirugikan	34	S/I/1/34
I	Iya alhamdulillah ada sedikit karena orang yang memetik juga diperhitungkan karena jika banyak yang dibeli tentunya membutuhkan pemetik yang banyak pula sedangkan kerugian biasanya belum tiba waktu panen harga tinggi tiba masa panen harga mulai turun jadi itulah biasanya kami sebagai pedagang mengalami kerugian karena cengkeh yang dibeli di taksir dengan harga yang tinggi sehingga hal itu biasa membuat kita rugi karena tiba waktu panen harga sudah rendah	40	S/I/1/40

I	Tidak, karena biasanya petani juga tidak dapat memanen sendiri jadi itulah biasanya menjual buah cengkeh yang masih di pohon kebanyakan masyarakat memiliki cengkeh tetapi tidak bisa memetik dan tidak bisa buat tangga jadi itulah mengapa banyak yang menjual buah cengkehnya yang masih dipohon	49	S/I/1/49
---	---	----	----------

Wawancara Key Informan 2

Nama : Ika

Kode : I

Pekerjaan : Pedagang

Kode	Data Wawancara	Baris	Penulisan
I	Iya kalau ada modal saya beli lagi dek tapi kalau tidak kita mencari yang lain sempat masih ada yang mau menawarkan kita coba, terima kasih kalau ada yang datang menawarkan karena tentunya dia menyukai	3	I/I/2/3

	sehingga menawarkan kepada saya.		
I	sudah menjadi kebiasaan kalau ada cengkeh yang mau di jual kita pergi melihatnya	9	I/I/2/9
I	Iya biasa petani yang menawarkan langsung apalagi jika dia sangat butuh dia yang datang menawarkan disitulah biasa penentuan harga	13	I/I/2/13
I	Iya biasa juga langsung bisa juga setelah di panen terkadang juga petani mau menerima hasil jualnya ketika sudah di panen.	17	I/I/2/17
I	Mengenai <i>riba</i> , pastinya ada sedikit karena tidak mungkin pedagang tidak mendapatkan keuntungan yang lebih sedangkan orang yang memetik diberi juga upah apalagi semisal berjumlah 3 atau 5 orang tentunya semua	21	I/I/2/21

	itu dihitung termasuk belanja harian		
I	Iya begitu, kami sama-sama melihat cengkeh tersebut, tidak dengan pedagang sendiri yang langsung memutuskan harga sedangkan petani tidak melihat cengkehnya karena jika kami sama-sama berarti ada kesepakatan bahwa memang benar harganya sekian sesuai dengan buah cengkehnya	28	I/1/2/28
I	Iye terkadang kita belum memanen tapi harga sudah tinggi jadi cengkeh yang dibeli mahal juga sedangkan tiba waktu panen harga mulai rendah disitulah kami mengalami kerugian	35	I/1/2/35
I	Iya pasti ada kelebihan jika kita sendiri yang yang memetik dibanding membeli cengkeh per liter atau per kilo	39	I/1/2/39

	karena biasa kalau dihitung per kilo biasa keuntungannya sedikit sedangkan jika kita sendiri yang memetic tentunya keuntungannya lebih banyak		
--	---	--	--

Wawancara *Key Informan 3*

Nama : Usman

Kode : U

Pekerjaan : Pedagang

Kode	Data Wawancara	Baris	Penulisan
I	kalau saya sudah lama masih anak muda sudah biasa beli cengkeh yang masih di pohon sudah kurang lebih 15 Tahun	3	U/I/3/3
I	sudah jadi kebiasaan karena banyak orang punya cengkeh tetapi tidak bisa memetik sendiri	7	U/I/3/7
I	<i>Tergantung maloppona aro pongna cengke tergantung banyaknya juga buah</i>	11	U/I/3/11

	(tergantung besarnya pohon dan juga tergantung banyaknya buah		
I	Tergantung persetujuan, tergantung persetujuan sebelumnya	13	U/I/3/13
I	Mengenai <i>riba</i> menurut saya ada karena hanya menggunakan taksiran yang sifatnya belum jelas	16	U/I/3/16
I	Ditaksir sehingga bagaimana caranya agar petani merasa diuntungkan begitu pun pedagang jadi sama-sama untung	21	U/I/3/21
I	Keuntungannya biasa ada lebi-lebinya sedikit kerugiannya itu capek	25	U/I/3/25
I	Mencari nafkah juga kita juga mau menyambung hidup karena ada orang yang tidak bisa memanen sendiri cengkehnya	28	U/I/3/28

Wawancara *Key Informan* 4

Nama : Marni

Kode : M

Pekerjaan : Pedagang

Kode	Data Wawancara	Baris	Penulisan
I	Sudah lama sekitar 10 Tahun	3	M/I/4/3
I	Iya sudah menjadi kebiasaan karena banyak yang punya kebun cengkeh tapi tidak mampu memanen sendiri makanya lebih memilih menjual cengkeh yang masih di pohon	6	M/I/4/6
I	Iya satu kebun karena ditaksir dulu banyaknya buah, terus disesuaikan dengan harga pemasaran selanjutnya harganya di bicarakan dengan petani	11	M/I/4/11
I	Biasanya di kasi memang karena mereka menjual karena lagi butuh uang	15	M/I/4/15
I	Mengenai riba kalau menurut saya masa sih ada	19	M/I/4/19

	sedangkan ini ditaksir dan tidak mungkin juga ditaksir sedikit kalau memang buah cengkehnya banyak		
I	Iya, karena jika kita membeli cengkeh harus ada persetujuan dari pihak pedagang dan petani jadi mungkin itu sudah adil kalau ada persetujuan diantara kedua belah pihak	25	M/1/4/25
I	Keuntungan biasanya diketahui ketika sudah di panen barulah diketahui keuntungannya tetapi sebelumnya itu di taksir terlebih dahulu untuk hasil keseluruhannya, menghitung ongkos pekerja maka dari situlah didapatkan keuntungan yang bersih dan keuntungannya juga tidak terlalu banyak kerugian biasanya terjadi karena keterlambatan memanen	30	M/1/4/30

	sehingga buah berjatuhan tetapi biasanya jika mengalami kerugian di lokasi yang satu bisa di tutupi di lokasi lainnya		
I	Iya tapi itu penjual butuh juga uang sehingga dia menjual cengkeh yang masih di pohon sementara itu di carikan juga pekerjaan bagi keluarga yang pengangguran	39	M/I/4/39

Wawancara *Key Informan 5*

Nama : Isa

Kode : I

Pekerjaan : Petani

Kode	Data wawancara	Baris	Penulisan
I	Iya nak saya memang selalu menjual cengkeh yang masih di pohon karena saya tidak bisa	3	I/I/5/3

	memetik sendiri jadi lebih baik saya menjualnya		
I	Sudah biasa karena sudah banyak orang menjual cengkeh yang masih di pohon karena tidak bisa memetik dan tidak mau repot buat tangga lagi	8	I/I/5/8
I	Biasanya itu kalau saya mau jual cengkeh ada keluarga yang memberitahukan bahwa itu bagus dalam melakukan pembelian jadi saya yang mengajak penjual ke kebun untuk melihat cengkeh yang akan dijual kalau sudah sepakat terjadilah jual beli	12	I/I/5/12
I	Tergantung karena tidak semua pohon cengkeh berbuah biasa juga tidak berbuah nak	18	I/I/5/18
I	Mengenai pembayarannya biasa seperduanya karena	21	I/I/5/21

	biasa juga ada pedagang yang belum cukup uangnya		
I	Biasanya saya temani pedagang melihat secarang langsung pohonnya kemudian dia menaksir buahnya setelah itu memberikan harga kalau sudah ada kesepakatan maka terjadilah jual beli	26	I/I/5/26
I	Kalau keuntungan biasanya harga tinggi terus kalau kerugian biasanya banyak tangkai cengkeh yang di patah pada saat memanen	32	I/I/5/32
I	Kalau menurut saya nak menjual cengkeh dengan sistem mukhadarah tidak ribet jadi lebih baik jika dijual seperti itu	36	I/I/5/36

Wawancara Key Informan 6

Nama : Sutarmin

Kode :S

Pekerjaan : Petani

Kode	Data Wawancara	Baris	Penulisan
I	Sudah lama karena tidak bisa lagi urus tangga	3	S/I/6/3
I	Sudah kebiasaan dari zaman dahulu orang sudah melakukan jual beli cengkeh yang masih dipohon	6	S/I/6/6
I	Biasa juga saya yang menawarkan kepada pedagang kalau saya sudah sangat butuh uang walaupun cengkeh belum siap di panen	9	S/I/6/9
I	Saya taksir juga bahwa memang segitu buahnya kemudian saya sampaikan kepada pedagang bahwa sekian yang mau saya jualkan kalau sudah sepakat terjadilah jual beli	13	S/I/6/13
I	Biasanya pedagang bayar langsung	17	S/I/6/17

I	Pergi melihat secara bersama agar tidak saling meragukan	21	S/I/6/21
I	Yang penting jika dijual dengan sistem mukhadarah sudah tidak ada lagi urusan tinggal terima bersih saja kerugiannya biasa setelah dijual harga mulai naik jadi itu yang membuat kami merasa rugi karena harga yang dijual rendah	24	S/I/6/24
I	Tidak bisa ambil bambu untuk dijadikan tangga dan orang yang mau memetik juga susah dicari	29	S/I/6/29

Wawancara *Key Informan 7*

Nama : Jumiaty

Kode : J

Pekerjaan : Petani

Kode	Data Wawancara	Baris	Penulisan
I	Sudah lama	3	J/I/7/3
I	Sudah lama sekali sistem jual beli cengkeh yang masih	6	J/I/7/6

	pohon dilakukan secara terus-menerus		
I	Pedagang yang datang sendiri saya tidak pernah pergi menawarkan	9	J/1/7/9
I	Tergantung dari banyaknya buah terkadang 300 ribu satu pohon	13	J/1/7/13
I	Panjar dulu setelah panen barulah di lunasi	15	J/1/7/15
I	<i>Pergi</i> bersama melihat cengkeh yang akan dijual supaya sama-sama untung	19	J/1/7/19
I	Keuntungannya tinggal terima bersih saja. Tentunya ada kerugian dan ada keuntungannya pedagang saya merasa rugi karena harga jual cengkeh tinggi sedangkan harga jualnya rendah	23	J/1/7/23
I	Saya tidak bisa selain itu juga susah mencari orang yang bisa memetikanya	27	J/1/7/27

Wawancara *Key Informan 8*

Nama : Hasmiati

Kode : H

Pekerjaan : Petani

Kode	Data Wawancara	Baris	Penulisan
I	Iya sudah lama setiap kali cengkeh berbuah pasti dijual karena biasanya saya sudah butuh terkadang cengkeh masih muda tetapi sudah ditawarkan kepada pedagang karena saya sudah sangat membutuhkan jadi meskipun cengkeh masih muda terpaksa harus dijual	3	H/I/8/3
I	Setiap tahun apalagi sekarang ini cengkeh banyak yang berbuah tentunya banyak orang yang menjual cengkeh karena tahun-tahun kemarin tidak ada cengkeh yang berbuah	10	H/I/8/10

I	Biasa juga saya yang menawarkan kepada pedagang jika saya sangat membutuhkan uang terkadang juga pedagang yang datang melihat jika sudah sepakat terjadilah jual beli	14	H/1/8/14
I	Iya pedagang juga mengetahui bahwa sekian hasil panennya mereka juga paham	19	H/1/8/19
I	Biasa juga saya menerima semua hasil jual karena terkadang pedagang juga tidak mau jika setelah panen baru diberikan karena menganggap bahwa dirinya utang dan itu juga nantinya akan dibayar	22	H/1/8/22
I	Karena tidak juga diberikan harga tinggi pedagang kalau cengkeh masih muda karena belum bisa dipastikan jangan sampai pedagang merasa	29	H/1/8/29

	dirugikan jadi kita juga sebagai petani bisa memperkirakan bahwa sekian saja karena cengkeh masih muda belum bisa di pastikan		
I	Iya benar kalau kita yang memetik sendiri biasanya ada untung sedikit tetapi kalau kita memetik sendiri kita repot lagi, terkadang pedagang juga rugi jika taksiran yang diberikan tinggi padahal harga rendah	36	H/1/8/36
I	Karena jika kami sudah membutuhkan uang maka kami menjual cengkeh yang masih di pohon apalagi jika tidak ada yang bisa memetik, tidak punya suami daripada tidak dapat dipetik mending dijual saja	41	H/1/8/41

Wawancara *Key Informan* 9

Nama : Sabir

Kode : S

Pekerjaan : Petani

Kode	Data Wawancara	Baris	Penulisan
I	Iya sudah lama, setiap tahun saya hanya menjual cengkeh dengan system <i>Mukhadarah</i>	3	S/I/9/3
I	sudah jadi kebiasaan, mungkin mulai dari awal adanya cengkeh sudah ada yang melakukan jual beli seperti ini.	7	S/I/9/7
I	pedagang yang datang karena mereka sudah tau bahwa saya sering menjual cengkeh dengan system <i>Mukhadarah</i>	10	S/I/9/10
I	harga tergantung dari banyaknya buah, jika buah banyak berarti harga juga banyak	14	S/I/9/14
I	biasanya saya hanya panjar	17	S/I/9/17

	yang diberikan setelah panen barulah saya dikasi full harga belinya		
I	kami Bersama-sama melihat cengkeh yang akan dijual dari situ kami membuat keputusan tetapi jual beli semacam ini biasanya pedagang karena dia juga bisa menjual gagang cengkeh dan daun cengkeh.	22	S/1/9/22
I	keuntungan yang saya dapat yaitu saya tidak perlu memanen karena saya langsung menerima uang sedangkan kerugian biasa banayak tangkai yang patah dan banyak juga yang mati tangkainya.	28	S/1/9/28
I	yaitu karena saya tidak memanen sendiri dan tidak bisa mengambil bambu untuk dijadikan tangga.	33	S/1/9/33

Wawancara Key Informan 10

Nama : Rasni

Kode : R

Pekerjaan : Petani

Kode	Data Wawancara	Baris	Penulisan
I	sudah lama dek, mulai saya dikasih itu kebun saya tidak pernah memanen sendiri.	3	R/I/10/3
I	sudah biasa, sejak zaman dahulu	7	R/I/10/7
I	kadang-kadang saya, biasa juga pedagang yang datang tetapi jika saya sudah membutuhkan uang sedangkan buah cengkeh saya suda dipastikan akan berbuah maka saya yang menwarkan langsung kepada pedagang	9	R/I/10/9
I	Dari banyaknya buah	15	R/I/10/15
I	kalau saya terima langsung karena saya menjual karena	17	R/I/10/17

	saya lagi butuh uang, saya tidak bisa jika setelah panen baru dikasi karena banyak pedagang biasa hanya berjanji untuk membayar lunas.		
I	jika buah banyak tetapi pedagang ingin membeli dengan harga yang murah maka kami melakukan negosiasi sehingga saya tidak merasa rugi	23	R/I/10/23
I	keuntungannya saya tidak siksa untuk memanen sendiri tapi mengenai kerugian saya biasa merasa bahwa harga yang diberikan tidak sesuai dengan banyaknya buah	28	R/I/10/28
I	karena suami saya panjat jadi jalan satu-satunya hanya menjual cengkeh dengan sistem <i>Mukhadarah</i>	32	R/I/10/32

Wawancara *Key Informan* 11

Nama : Maya

Kode : M

Pekerjaan : Petani

Kode	Data Wawancara	Baris	Penulisan
I	sudah lama, saya sudah tidak tau sudah berapa lama karena setiap cengkeh saya berbuah saya hanya menjual dengan sistem <i>Mukhadarah</i>	3	M/I/11/3
I	sudah biasa, karena orang tua saya dulu juga menjual dengan sistem <i>Mukhadarah</i>	8	M/I/11/8
I	biasa saya yang menawarkan kepada pedagang dan biasa juga pedagang yang datang sendiri	11	M/I/11/11
I	Menaksir keseluruhan Buah setelah itu menentukan harga	15	M/I/11/15

I	kebiasaan saya diberikan langsung	17	M/I/11/17
I	jadi saya dan pedagang pergi melihat cengkeh yang akan dijual dari situ kami bisa membuat kesepakatan mengenai harga	21	M/I/11/21
I	keuntungannya kita hanya dirumah terus mendapat uang tidak perlu repot memanen sedangkan kerugiannya biasa saya merasa menyesal jika harga cengkeh mahal	25	M/I/11/25
I	yaitu karena saya jika sudah butuh uang, jika ada buah cengkeh maka saya bisa menajaminkan kepada pedagang dan saya di beri uang	29	M/I/11/29

Wawancara Key Informan 12

Nama : Irsan

Kode : I

Pekerjaan : Petani

Kode	Data Wawancara	Baris	Penulisan
I	kurang lebih 3 tahun semenjak saya sudah sakit saya hanya menjual cengkeh dengan sistem <i>Mukhadarah</i>	3	I/I/12/3
I	sudah jadi kebiasaan, sejak dulu	7	I/I/12/7
I	pedagang yang masuk biasanya ada pedagang yang sering masuk kemari untuk membeli cengkeh yang masih dipohon	9	I/I/12/9
I	tergantung banyaknya buah cengkeh kebiasaan saya diberikan langsung mereka juga paham	13	I/I/12/13
I	kebiasaan saya diberikan	15	I/I/12/15

	langsung mereka juga paham		
I	kami sama-sama menaksir saya memberi harga begitupun dengan pedagang jika sudah terjadi kesepakatan maka terjadi jual beli	19	I/I/12/19
I	keuntungannya saya tidak lagi memanen langsung menerima uang kalau kerugiannya banyak cengkeh saya yang patah-patah.	23	I/I/12/23
I	seperti yang saya katakana tadi bahwa semenjak saya sudah sakit karena saya tidak bisa lagi panjat dan tidak bisa mangambil bambu untuk dijadikan sebagai tangga.	26	I/I/12/26

Wawancara *Key Informan* 13

Nama : Jawaria

Kode : J

Pekerjaan : Petani

Kode	Data Wawancara	Baris	Penulisan
I	sudah lama nak, karena saya suda tua sudah tidak bisa lagi panjat	3	J/I/13/3
I	sudah jadi kebiasaan karena pada saat saya masih kecil ibu saya suda melakukan jual beli seperti ini	6	J/I/13/6
I	pedagang nak yang datang untuk melihat cengkeh yang akan saya jual	9	J/I/13/9
I	jika buahnya banyak maka harganya juga banyak	13	J/I/13/13
I	iya saya terima secara tunai	15	J/I/13/15
I	biasa saya yang menemani pedagang sehingga kami	19	J/I/13/19

	<p>sama-sama melihat cengkeh yang akan dijual sehingga tidak ada yang dirugikan jika kami Bersama-sama melihatnya</p>		
I	<p>keuntungannya saya langsung menerima uang sedangkan kerugian biasanya harganya lebih murah dengan alasan pedagang bahwa sudah matang sekali untuk dipanen sehingga timbangannya tidak berat lagi</p>	24	J/1/13/24
I	<p>karena saya sudah tua, tidak bisa lagi panjat jadi saya memilih untuk menjualnya dengan sistem <i>Mukhadarah</i></p>	28	J/1/13/28

Wawancara Key Informan 14

Nama : Bunga

Kode : B

Pekerjaan : Petani

Kode	Data Wawancara	Baris	Penulisan
I	Sudah lama mungkin sekitar 10 tahun	3	B/I/14/3
I	Sudah jadi kebiasaan sejak dahulu	6	B/I/14/6
I	Pedagang yang kesini melihatnya	8	B/I/14/8
I	jadi saya menjual semua buah cengkeh saya karena tidak bisa memanen sendiri dan harganya itu tergantung dari banyaknya buah	11	B/I/14/11
I	iya saya dibayar secara tunai, dan terkadang juga jika saya sudah sangat butuh uang biasa belum musimnya saya sudah menjualnya	15	B/I/14/15
I	tidak mungkin juga saya memberikan harga tinggi jika	20	B/I/14/20

	buahnya masih kecil karena jangsan sampai pedagang banyak mengalami kerugian jadi saya biasa memberikan harga yang sesuai karena cengkehnya masih muda		
I	Ada keuntungan sedikit	26	B/I/14/26
I	bagaimana jika saya sangat butuh dengan uang sehingga menjual cengkeh yang masih muda menjadi salah satu alternatifnya	28	B/I/14/28

LAMPIRAN 5

TRANSKRIP WAWANCARA SUKMA (Pedagang)

Peneliti :Sudah berapa lama anda membeli cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Sukma : Iya sudah lama, kalau ada lagi yang menawarkan kita pergi lihat dulu buahnya jika sudah sepakat dengan penjualnya maka terjadilah jual beli kalau tidak saya mencari yang lain jika ada yang mau. (I Baris 3)

Peneliti :Apakah jual beli *Mukhadarah* sudah menjadi kebiasaan masyarakat di desa bonto bulaeng?

Sukma : Setiap tahun kalau cengkeh berbuah tapi kali ini baru lagi berbuah setelah tiga tahun cengkeh tidak berbuah. (I Baris 9)

Peneliti :Bagaimana cara penetapan harga dalam membeli cengkeh dengan sistem m *Mukhadarah*?

Sukma : Iya dilihat dulu pohonnya jika terlihat besar kemungkinan buahnya juga banyak tapi terkadang biasa juga pohonnya kecil tapi buahnya banyak dan biasa juga dibeli semua sekaligus kemudian ditaksir berapa hasilnya, lalu maka dari itu sudah diketahui bahwa oh sekian yang saya dapat jika harganya sekian dan sudah termasuk dengan upah pemetik dan petani juga tidak merasa rugi jika menjualnya (I Baris 13)

Peneliti :Apakah pembayaran dilakukan secara tunai?

Sukma :Biasanya saya langsung kasih semua karena tidak baik jika setelah

panen baru diberikan karena biasanya petani juga sudah butuh tetapi belum diberikan jadi biasa saya kasi memang hasil jualnya

(I Baris 21)

Peneliti :Apakah ada unsur riba dalam transaksi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung?

Sukma : Mengenai riba jika di dengar-dengar ada riba didalamnya namun kami sudah sepakat karena tidak mungkin juga saya membodohi petani dengan mengatakan buahnya sedikit dengan harga yang rendah karena sebelumnya sudah diperhitungkan agar tidak ada yang rugi **(I Baris 26)**

Peneliti :Bagaimana Anda memastikan bahwa transaksi jual beli *Mukhadarah* cengkeh ini sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam?

Sukma :Iya, maka dari itu sebelumnya dipertimbangkan terlebih dulu apakah pedagang dan petani tidak rugi jika harga yang ditetapkan sekian jadi ada kesepakatan diantara kedua belah pihak karena tidak baik jika saya yang untung sedangkan petani dirugikan **(I Baris 34)**

Peneliti :Apa keuntungan dan kerugian dari sistem jual beli *Mukhadarah* yang anda dapatkan sebagai pembeli?

Sukma : Iya alhamdulillah ada sedikit karena orang yang memetik juga diperhitungkan karena jika banyak yang dibeli tentunya membutuhkan pemetik yang banyak pula sedangkan kerugian biasanya belum tiba waktu panen harga tinggi tiba masa panen

harga mulai turun jadi itulah biasanya kami sebagai pedagang mengalami kerugian karena cengkeh yang dibeli di taksir dengan harga yang tinggi sehingga hal itu biasa membuat kita rugi karena tiba waktu panen harga sudah rendah (I Baris 40)

Peneliti : Mengapa anda melakukan jual beli dengan cara *Mukhadarah*?

Sukma : Tidak, karena biasanya petani juga tidak dapat memanen sendiri jadi itulah biasanya menjual buah cengkeh yang masih di pohon kebanyakan masyarakat memiliki cengkeh tetapi tidak bisa memetik dan tidak bisa buat tangga jadi itulah mengapa banyak yang menjual buah cengkehnya yang masih dipohon (I Baris 49)

LAMPIRAN 6

TRANSKRIP WAWANCARA IKA (PEDAGANG)

Peneliti : Sudah berapa lama anda membeli cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Ika : Iya kalau ada modal saya beli lagi dek tapi kalau tidak kita mencari yang lain sempat masih ada yang mau menawarkan kita coba, terima kasih kalau ada yang datang menawarkan karena tentunya dia menyukai sehingga menawarkan kepada saya. (I Baris 3)

Peneliti : Apakah jual beli *Mukhadarah* sudah menjadi kebiasaan masyarakat di desa bonto bulaeng?

Ika : Sudah menjadi kebiasaan kalau ada cengkeh yang mau di jual kita

pergi melihatnya (I Baris 9)

Peneliti : Bagaimana cara penetapan harga dalam membeli cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Ika : Iya biasa petani yang menawarkan langsung apalagi jika dia sangat butuh dia yang datang menawarkan disitulah biasa penentuan harga (I Baris 13)

Peneliti : Apakah pembayaran dilakukan secara tunai?

Ika : Iya biasa juga langsung bisa juga setelah di panen terkadang juga petani mau menerima hasil jualnya ketika sudah di panen (I Baris 17)

Peneliti : Apakah ada unsur riba dalam transaksi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung?

Ika : Mengenai riba, pastinya ada sedikit karena tidak mungkin pedagang tidak mendapatkan keuntungan yang lebih sedangkan orang yang memetik diberi juga upah apalagi semisal berjumlah 3 atau 5 orang tentunya semua itu dihitung termasuk belanja harian (I Baris 21)

Peneliti : Bagaimana Anda memastikan bahwa transaksi jual beli *Mukhadarah* cengkeh ini sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam?

Ika : Iya begitu, kami sama-sama melihat cengkeh tersebut, tidak dengan pedagang sendiri yang langsung memutuskan harga sedangkan petani tidak melihat cengkehnya karena jika kami

sama-sama berarti ada kesepakatan bahwa memang benar harganya sekian sesuai dengan buah cengkehnya. (I Baris 28)

Peneliti :Apakah anda tidak mengalami kerugian dalam melakukan jual beli *Mukhadarah* sebagai pembeli?

Ika :Iya terkadang kita belum memanen tapi harga sudah tinggi jadi cengkeh yang dibeli mahal juga sedangkan tiba waktu panen harga mulai rendah disitulah kami mengalami kerugian (I Baris 35)

Peneliti :Mengapa anda melakukan jual beli dengan cara *Mukhadarah*?

Ika :Iya pasti ada kelebihan jika kita sendiri yang yang memetik dibanding membeli cengkeh per liter atau per kilo karena biasa kalau dihitung per kilo biasa keuntungannya sedikit sedangkan jika kita sendiri yang memetik tentunya keuntungannya lebih banyak (I Baris 39)

LAMPIRAN 7

TRANSKRIP WAWANCARA USMAN (PEDAGANG)

Peneliti :Sudah berapa lama anda membeli cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Usman :Kalau saya sudah lama masih anak muda sudah biasa beli cengkeh yang masih di pohon sudah kurang lebih 15 Tahun. (I Baris 3)

Peneliti :Apakah jual beli *Mukhadarah* sudah menjadi kebiasaan

masyarakat di desa bonto bulaeng?

Usman : Sudah jadi kebiasaan karena banyak orang punya cengkeh tetapi tidak bisa memetik sendiri (I Baris 7)

Peneliti : Bagaimana cara penetapan harga dalam membeli cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Usman : Tergantung besarnya pohon dan juga tergantung banyaknya buah (I Baris 11)

Peneliti : Apakah pembayaran dilakukan secara tunai?

Usman : Tergantung persetujuan, tergantung persetujuan sebelumnya (I Baris 13)

Peneliti : Apakah ada unsur riba dalam transaksi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung?

Usman : Mengenai riba menurut saya ada karena hanya menggunakan taksiran yang sifatnya belum jelas (I Baris 16)

Peneliti : Bagaimana Anda memastikan bahwa transaksi jual beli *Mukhadarah* cengkeh ini sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam?

Usman : Ditaksir sehingga bagaimana caranya agar petani merasa diuntungkan begitu pun pedagang jadi sama-sama untung (I Baris 21)

Peneliti : Apa keuntungan dan kerugian dari sistem jual beli *Mukhadarah* yang anda dapatkan sebagai pembeli?

Usman : Keuntungannya biasa ada lebi-lebinya sedikit kerugiannya itu capek (I Baris 25)

Peneliti : Mengapa anda melakukan jual beli dengan cara *Mukhadarah*?

Usman : Mencari nafkah juga kita juga mau menyambung hidup karena ada orang yang tidak bisa memanen sendiri cengkehnya (I Baris 28)

LAMPIRAN 8

TRANSKRIP WAWANCARA MARNI (PEDAGANG)

Peneliti :Sudah berapa lama anda membeli cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Marni : Sudah lama sekitar 10 Tahun (I Baris 3)

Peneliti :Apakah jual beli *Mukhadarah* sudah menjadi kebiasaan masyarakat di desa bonto bulaeng?

Marni :Iya sudah menjadi kebiasaan karena banyak yang punya kebun cengkeh tapi tidak mampu memanen sendiri makanya lebih memilih menjual cengkeh yang masih di pohon (I Baris 6)

Peneliti :Bagaimana cara penetapan harga dalam membeli cengkeh dengan sistem mukhadarah?

Marni :Iya satu kebun karena ditaksir dulu banyaknya buah, terus disesuaikan dengan harga pemasaran selanjutnya harganya di

bicarakan dengan petani (I Baris 11)

Peneliti : Apakah pembayaran dilakukan secara tunai?

Marni : Biasanya di berikan langsung karena mereka menjual karena lagi butuh uang (I Baris 15)

Peneliti : Apakah ada unsur riba dalam transaksi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung?

Marni : Mengenai riba kalau menurut saya masa sih ada sedangkan ini ditaksir dan tidak mungkin juga ditaksir sedikit kalau memang buah cengkehnya banyak (I Baris 19)

Peneliti : Bagaimana Anda memastikan bahwa transaksi jual beli *Mukhadarah* cengkeh ini sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam?

Marni : Iya, karena jika kita membeli cengkeh harus ada persetujuan dari pihak pedagang dan petani jadi mungkin itu sudah adil kalau ada persetujuan diantara kedua belah pihak (I Baris 25)

Peneliti : Apa keuntungan dan kerugian dari sistem jual beli *Mukhadarah* yang anda dapatkan sebagai pembeli?

Marni : Keuntungan biasanya diketahui ketika sudah di panen barulah diketahui keuntungannya tetapi sebelumnya itu di taksir terlebih dahulu untuk hasil keseluruhannya, menghitung ongkos pekerja maka dari situlah didapatkan keuntungan yang bersih dan keuntungannya juga tidak terlalu banyak. Kerugian biasanya terjadi karena keterlambatan memanen sehingga buah berjatuhan

tetapi biasanya jika mengalami kerugian di lokasi yang satu bisa di tutupi di lokasi lainnya (I Baris 30)

Peneliti : Mengapa anda melakukan jual beli dengan cara *Mukhadarah*?

Marni : Iya tapi itu penjual butuh juga uang sehingga dia menjual cengkeh yang masih di pohon sementara itu di carikan juga pekerjaan bagi keluarga yang pengangguran (I Baris 39)

LAMPIRAN 9

TRANSKRIP WAWANCARA ISA (PETANI)

Peneliti : Sudah berapa lama anda menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Isa : Iya nak saya memang selalu menjual cengkeh yang masih di pohon karena saya tidak bisa memetik sendiri jadi lebih baik saya menjualnya (I Baris 3)

Peneliti : Apakah jual beli *Mukhadarah* sudah menjadi kebiasaan masyarakat di desa Bonto Bulaeng?

Isa : Sudah biasa karena sudah banyak orang menjual cengkeh yang masih di pohon karena tidak bisa memetik dan tidak mau repot buat tangga lagi (I Baris 8)

Peneliti : Bagaimana akad dalam transaksi jual beli *Mukhadarah*?

Isa : Biasanya itu kalau saya mau jual cengkeh ada keluarga yang memberitahukan bahwa itu bagus dalam melakukan pembelian

jadi saya yang mengajak penjual ke kebun untuk melihat cengkeh yang akan dijual kalau sudah sepakat terjadilah jual beli (I Baris 12)

Peneliti : Bagaimana cara Penetapan harga dalam menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Isa : Tergantung karena tidak semua pohon cengkeh berbuah biasa juga tidak berbuah nak (I Baris 18)

Peneliti : Apakah pembayaran dilakukan secara tunai?

Isa : Mengenai pembayarannya biasa seperduanya karena biasa juga ada pedagang yang belum cukup uangnya (I Baris 21)

Peneliti : Bagaimana Anda memastikan bahwa transaksi jual beli *Mukhadarah* cengkeh ini sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam?

Isa : Biasanya saya temani pedagang melihat secarang langsung pohonnya kemudian dia menaksir buahnya setelah itu memberikan harga kalau sudah ada kesepakatan maka terjadilah jual beli (I Baris 26)

Peneliti : Apa keuntungan dan kerugian dari sistem jual beli *Mukhadarah* yang anda dapatkan sebagai penjual?

Isa : Kalau keuntungan biasanya harga tinggi terus kalau kerugian biasanya banyak tangkai cengkeh yang di patah pada saat memanen (I Baris 32)

Peneliti : Mengapa anda melakukan jual beli dengan cara *Mukhadarah*?

Isa : Kalau menurut saya nak menjual cengkeh dengan sistem mukhadarah tidak ribet jadi lebih baik jika dijual seperti itu **(I Baris 36)**

LAMPIRAN 10

TRANSKRIP WAWANCARA SUTARMIN (PETANI)

Peneliti : Sudah berapa lama anda menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Sutarmin : Sudah lama karena tidak bisa lagi urus tangga **(I Baris 3)**

Peneliti : Apakah jual beli *Mukhadarah* sudah menjadi kebiasaan masyarakat di desa Bonto Bulaeng?

Sutarmin : Sudah kebiasaan dari zaman dahulu orang sudah melakukan jual beli cengkeh yang masih dipohon **(I Baris 6)**

Peneliti : Bagaimana akad dalam transaksi jual beli *Mukhadarah*?

Sutarmin : Biasa juga saya yang menawarkan kepada pedagang kalau saya sudah sangat butuh uang walaupun cengkeh belum siap di panen **(I Baris 9)**

Peneliti : Bagaimana cara Penetapan harga dalam menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Sutarmin : Saya taksir juga bahwa memang segitu buahnya kemudian saya sampaikan kepada pedagang bahwa sekian yang mau saya jualkan kalau sudah sepakat terjadilah jual beli (I Baris 13)

Peneliti : Apakah pembayaran dilakukan secara tunai?

Sutarmin : Biasanya pedagang bayar langsung (I Baris 17)

Peneliti : Bagaimana Anda memastikan bahwa transaksi jual beli *Mukhadarah* cengkeh ini sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam?

Sutarmin : Pergi melihat secara bersama agar tidak saling meragukan (I Baris 21)

Peneliti : Apa keuntungan dan kerugian dari sistem jual beli *Mukhadarah* yang anda dapatkan sebagai pembeli?

Sutarmin : Yang penting jika dijual dengan sistem mukhadarah sudah tidak ada lagi urusan tinggal terima bersih saja. kerugiannya biasa setelah dijual harga mulai naik jadi itu yang membuat kami merasa rugi karena harga yang dijual rendah (I Baris 24)

Peneliti : Mengapa anda melakukan jual beli dengan cara *Mukhadarah*?

Sutarmin : Tidak bisa ambil bambu untuk dijadikan tangga dan orang yang mau memetik juga susah dicari (I Baris 29)

LAMPIRAN 11

TRANSKRIP WAWANCARA JUMIATI (PETANI)

Peneliti :Sudah berapa lama anda menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Jumiati :Sudah lama (I Baris 3)

Peneliti :Apakah jual beli *Mukhadarah* sudah menjadi kebiasaan masyarakat di desa Bonto Bulaeng?

Jumiati :Sudah lama sekali sistem jual beli cengkeh yang masih pohon dilakukan secara terus-menerus (I Baris 6)

Peneliti : Bagaimana akad dalam transaksi jual beli *Mukhadarah*?

Jumiati :Pedagang yang datang sendiri saya tidak pernah pergi menawarkan (I Baris 9)

Peneliti : Bagaimana cara Penetapan harga dalam menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Jumiati :Tergantung dari banyaknya buah terkadang 300 ribu satu pohon (I Baris 13)

Peneliti : Apakah pembayaran dilakukan secara tunai?

Jumiati :Panjar dulu setelah panen barulah di lunasi (I Baris 15)

Peneliti :Bagaimana Anda memastikan bahwa transaksi jual beli *Mukhadarah* cengkeh ini sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam?

Jumiati :Pergi bersama melihat cengkeh yang akan dijual supaya sama-sama untung (I Baris 19)

Peneliti : Apa keuntungan dan kerugian dari sistem jual beli *Mukhadarah* yang anda dapatkan sebagai penjual?

Jumiati :Keuntungannya tinggal teima bersih saja, ada kerugian dan ada keuntungannya pedagang saya merasa rugi karena harga jual cengkeh tinggi sedangkan harga jualnya rendah (I Baris 23)

Peneliti : Mengapa anda melakukan jual beli dengan cara *Mukhadarah*?

Jumiati :Saya tidak bisa selain itu juga susah mencari orang yang bisa memetikinya (I Baris 27)

LAMPIRAN 12

TRANSKRIP WAWANCARA HASMIATI (PETANI)

Peneliti :Sudah berapa lama anda menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Hasmiati : Iya sudah lama setiap kali cengkeh berbuah pasti dijual karena biasanya saya sudah butuh terkadang cengkeh masih muda tetapi sudah ditawarkan kepada pedagang karena saya sudah sangat membutuhkan jadi meskipun cengkeh masih muda terpaksa harus dijual (I Baris 3)

Peneliti :Apakah jual beli *Mukhadarah* sudah menjadi kebiasaan

masyarakat di desa Bonto Bulaeng?

Hasmiati : Setiap tahun apalagi sekarang ini cengkeh banyak yang berbuah tentunya banyak orang yang menjual cengkeh karena tahun-tahun kemarin tidak ada cengkeh yang berbuah **(I Baris 10)**

Peneliti : Bagaimana akad dalam transaksi jual beli *Mukhadarah*?

Hasmiati : Biasa juga saya yang menawarkan kepada pedagang jika saya sangat membutuhkan uang terkadang juga pedagang yang datang melihat jika sudah sepakat terjadilah jual beli **(I Baris 14)**

Peneliti : Bagaimana cara Penetapan harga dalam menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Hasmiati : Iya pedagang juga mengetahui bahwa sekian hasil panennya mereka juga paham **(I Baris 19)**

Peneliti : Apakah pembayaran dilakukan secara tunai?

Hasmiati : Biasanya saya menerima langsung hasil jual karena terkadang pedagang juga tidak mau jika setelah panen baru diberikan karena menganggap bahwa dirinya utang dan itu juga nantinya akan dibayar **(I Baris 22)**

Peneliti : Bagaimana Anda memastikan bahwa transaksi jual beli *Mukhadarah* cengkeh ini sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam?

Hasmiati : Karena tidak mungkin juga diberikan harga tinggi pedagang kalau cengkeh masih muda karena belum bisa dipastikan jangan sampai

pedagang merasa dirugikan jadi kita juga sebagai petani bisa memperkirakan bahwa sekian saja karena cengkeh masih muda belum bisa di pastikan (I Baris 29)

Peneliti : Apa keuntungan dan kerugian dari sistem jual beli *Mukhadarah* yang anda dapatkan sebagai penjual?

Hasmiati : Iya benar kalau kita yang memetik sendiri biasanya ada untung sedikit tetapi kalau kita memetik sendiri kita repot lagi, terkadang pedagang juga rugi jika taksiran yang diberikan tinggi padahal harga rendah (I Baris 36)

Peneliti : Mengapa anda melakukan jual beli dengan cara *Mukhadarah*?

Hasmiati : Karena jika kami sudah membutuhkan uang maka kami menjual cengkeh yang masih di pohon apalagi jika tidak ada yang bisa memetik, tidak punya suami daripada tidak dapat dipetik mending dijual saja (I Baris 41)

LAMPIRAN 13

TRANSKRIP WAWANCARA SABIR (PETANI)

Peneliti : Sudah berapa lama anda menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Sabir : Iya sudah lama, setiap tahun saya hanya menjual cengkeh dengan

system Mukhadarah (I Baris 3)

Peneliti :Apakah jual beli *Mukhadarah* sudah menjadi kebiasaan masyarakat di desa Bonto Bulaeng?

Sabir :sudah jadi kebiasaan, mungkin mulai dari awal adanya cengkeh sudah ada yang melakukan jual beli seperti ini.(**I Baris 7**)

Peneliti : Bagaimana akad dalam transaksi jual beli *Mukhadarah*?

Sabir :pedagang yang datang karena mereka sudah tau bahwa saya sering menjual cengkeh dengan system *Mukhadarah* (**I Baris 10**)

Peneliti :Bagaimana cara Penetapan harga dalam menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Sabir :harga tergantung dari banyaknya buah, jika buah banyak berarti harga juga banyak (**I Baris 14**)

Peneliti : Apakah pembayaran dilakukan secara tunai?

Sabir :biasanya saya hanya panjar yang diberikan setelah panen barulah saya dikasi full harga belinya (**I Baris 17**)

Peneliti :Bagaimana Anda memastikan bahwa transaksi jual beli *Mukhadarah* cengkeh ini sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam?

Sabir :kami Bersama-sama melihat cengkeh yang akan dijual dari situ kami membuat keputusan tetapi jual beli semacam ini biasanya pedagang karena dia juga bisa menjual gagang cengkeh dan daun cengkeh. (**I Baris 22**)

Peneliti : Apa keuntungan dan kerugian dari sistem jual beli *Mukhadarah* yang anda dapatkan sebagai penjual?

Sabir : keuntungan yang saya dapat yaitu saya tidak perlu memanen karena saya langsung menerima uang sedangkan kerugian biasa banayak tangkai yang patah dan banyak juga yang mati tangkainya. (I Baris 28)

Peneliti : Mengapa anda melakukan jual beli dengan cara *Mukhadarah*?

Sabir : yaitu karena saya tidak memanen sendiri dan tidak bisa mengambil bambu untuk dijadikan tangga. (I Baris 33)

LAMPIRAN 14

TRANSKRIP WAWANCARA RASNI (PETANI)

Peneliti : Sudah berapa lama anda menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Rasni : sudah lama dek, mulai saya dikasih itu kebun saya tidak pernah memanen sendiri. (I Barsi 3)

Peneliti : Apakah jual beli *Mukhadarah* sudah menjadi kebiasaan masyarakat di desa Bonto Bulaeng?

Rasni : sudah biasa, sejak zaman dahulu (I Baris 7)

Peneliti : Bagaimana akad dalam transaksi jual beli *Mukhadarah*?

Rasni : kadang-kadang saya, biasa juga pedagang yang datang tetapi jika

saya sudah membutuhkan uang sedangkan buah cengkeh saya suda dipastikan akan berbuah maka saya yang menwarkan langsung kepada pedagang (I Baris 9)

Peneliti : Bagaimana cara Penetapan harga dalam menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Rasni : dari banyaknya buah (I Baris 15)

Peneliti : Apakah pembayaran dilakukan secara tunai?

Rasni : kalau saya terima langsung karena saya menjual karena saya lagi butuh uang, saya tidak bisa jika setelah panen baru dikasi karena banyak pedagang biasa hanya berjanji untuk membayar lunas. (I Baris 17)

Peneliti : Bagaimana Anda memastikan bahwa transaksi jual beli *Mukhadarah* cengkeh ini sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam?

Rasni : jika buah banyak tetapi pedagang ingin membeli dengan harga yang murah maka kami melakukan negosiasi sehingga saya tidak merasa rugi (I Baris 23)

Peneliti : Apa keuntungan dan kerugian dari sistem jual beli *Mukhadarah* yang anda dapatkan sebagai penjual?

Rasni : keuntungannya saya tidak siksa untuk memanen sendiri tapi mengenai kerugian saya biasa merasa bahwa harga yang diberikan tidak sesuai dengan banyaknya buah (I Baris 28)

Peneliti : Mengapa anda melakukan jual beli dengan cara *Mukhadarah*?

Rasni : karena suami saya panjat jadi jalan satu-satunya hanya menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah* (I Baris 32)

LAMPIRAN 15

TRANSKRIP WAWANCARA MAYA (PETANI)

Peneliti : Sudah berapa lama anda menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Maya : sudah lama, saya sudah tidak tau sudah berapa lama karena setiap cengkeh saya berbuah saya hanya menjual dengan sistem *Mukhadarah* (I Baris 3)

Peneliti : Apakah jual beli *Mukhadarah* sudah menjadi kebiasaan masyarakat di desa Bonto Bulaeng?

Maya : sudah biasa, karena orang tua saya dulu juga menjual dengan sistem *Mukhadarah* (I Baris 8)

Peneliti : Bagaimana akad dalam transaksi jual beli *Mukhadarah*?

Maya : biasa saya yang menawarkan kepada pedagang dan biasa juga pedagang yang datang sendiri (I Baris 11)

Peneliti : Bagaimana cara Penetapan harga dalam menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Maya :menaksir keseluruhan buah setela itu menentukan harga (I Baris 15)

Peneliti : Apakah pembayaran dilakukan secara tunai?

Maya :kebiasaan saya diberikan langsung (I Baris 17)

Peneliti :Bagaimana Anda memastikan bahwa transaksi jual beli *Mukhadarah* cengkeh ini sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam?

Maya : jadi saya dan pedagang pergi melihat cengkeh yang akan dijual dari situ kami bisa membuat kesepakatan mengenai harga (I Baris 21)

Peneliti : Apa keuntungan dan kerugian dari sistem jual beli *Mukhadarah* yang anda dapatkan sebagai penjual?

Maya :keuntungannya kita hanya dirumah terus mendapat uang tidak perlu repot memanen sedangkan kerugiannya biasa saya merasa menyesal jika harga cengkeh mahal (I Baris 25)

Peneliti : Mengapa anda melakukan jual beli dengan cara *Mukhadarah*?

Maya :yaitu karena saya jika sudah butuh uang,jika ada buah cengkeh maka saya bisa menajaminkan kepada pedagang dan saya di beri uang (I Baris 29)

LAMPIRAN 16

TRANSKRIP WAWANCARA DENGAN IRSAN (PETANI)

Peneliti :Sudah berapa lama anda menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Irsan : kurang lebih 3 tahun semenjak saya sudah sakit saya hanya menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah* (I Baris 3)

Peneliti :Apakah jual beli *Mukhadarah* sudah menjadi kebiasaan masyarakat di desa Bonto Bulaeng?

Irsan :sudah jadi kebiasaan, sejak dulu (I Baris 7)

Peneliti : Bagaimana akad dalam transaksi jual beli *Mukhadarah*?

Irsan :pedagang yang masuk biasanya ada pedagang yang sering masuk kemari untuk membeli cengkeh yang masih dipohon (I Baris 9)

Peneliti :Bagaimana cara Penetapan harga dalam menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Irsan :tergantung banyaknya buah cengkeh (I Baris 13)

Peneliti : Apakah pembayaran dilakukan secara tunai?

Irsan :kebiasaan saya diberikan langsung (I Baris 15)

Peneliti :Bagaimana Anda memastikan bahwa transaksi jual beli *Mukhadarah* cengkeh ini sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam?

Irsan : kami sama-sama menaksir saya memberi harga begitupun dengan

pedagang jika sudah terjadi kesepakatan maka terjadi jual beli (I Baris 19)

Peneliti : Apa keuntungan dan kerugian dari sistem jual beli *Mukhadarah* yang anda dapatkan sebagai penjual?

Irsan :keuntungannya saya tidak lagi memanen langsung menerima uang kalau kerugiannya banyak cengkeh saya yang patah-patah. (I Baris 23)

Peneliti : Mengapa anda melakukan jual beli dengan cara *Mukhadarah*?

Irsan :seperti yang saya katakan tadi bahwa semenjak saya sudah sakit karena saya tidak bisa lagi panjat dan tidak bisa mangambil bambu untuk dijadikan sebagai tangga.(I Baris 26)

LAMPIRAN 17

TRANSKRIP WAWANCARA JAWARIA (PETANI)

Peneliti :Sudah berapa lama anda menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Jawaria : sudah lama nak, karena saya suda tua sudah tidak bisa lagi panjat (I Baris 3)

Peneliti :Apakah jual beli *Mukhadarah* sudah menjadi kebiasaan masyarakat di desa Bonto Bulaeng?

- Jawaria** : sudah jadi kebiasaan karena pada saat saya masih kecil ibu saya suda melakukan jual beli seperti ini (I Baris 6)
- Peneliti** : Bagaimana akad dalam transaksi jual beli *Mukhadarah*?
- Jawaria** : pedagang nak yang datang puntuk melihat cengkeh yang akan saya jual (I Baris 9)
- Peneliti** : Bagaimana cara Penetapan harga dalam menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?
- Jawaria** : jika buahnya banyak maka harganya juga banyak (I Baris 13)
- Peneliti** : Apakah pembayaran dilakukan secara tunai?
- Jawaria** : iya saya terima secara tunai (I Baris 15)
- Peneliti** : Bagaimana Anda memastikan bahwa transaksi jual beli *Mukhadarah* cengkeh ini sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam?
- Jawaria** : biasa saya yang menemani pedagang sehingga kami sama-sama melihat cengkeh yang akan dijual sehingga tidak ada yang dirugikan jika kami Bersama-sama melihatnya (I Barsi 19)
- Peneliti** : Apa keuntungan dan kerugian dari sistem jual beli *Mukhadarah* yang anda dapatkan sebagai penjual?
- Jawaria** : keuntungannya saya langsung menerima uang sedangkan kerugian biasanya harganya lebih murah dengan alas an pedagang bahwa sudah matang sekali untuk dipanen sehingga timbangannya tidak berat lagi (I Baris 24)

Peneliti : Mengapa anda melakukan jual beli dengan cara *Mukhadarah*?

Jawaria : karena saya sudah tua, tidak bisa lagi panjat jadi saya memilih untuk menjualnya dengan sistem *Mukhadarah* (I Baris 28)

LAMPIRAN 18

TRANSKRIP WAWANCARA BUNGA (PETANI)

Peneliti : Sudah berapa lama anda menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Bunga : sudah lama mungkin sekitar 10 tahun (I Baris 3)

Peneliti : Apakah jual beli *Mukhadarah* sudah menjadi kebiasaan masyarakat di desa Bonto Bulaeng?

Bunga : sudah jadi kebiasaan, sejak dahulu (I Baris 6)

Peneliti : Bagaimana akad dalam transaksi jual beli *Mukhadarah*?

Bunga : pedagang yang kesini melihatnya (I Baris 8)

Peneliti : Bagaimana cara Penetapan harga dalam menjual cengkeh dengan sistem *Mukhadarah*?

Bunga : jadi saya menjual semua buah cengkeh saya karena tidak bisa memanen sendiri dan harganya itu tergantung dari banyaknya buah (I Baris 11)

Peneliti : Apakah pembayaran dilakukan secara tunai?

Bunga :iya saya dibayar secara tunai, dan terkadang juga jika saya sudah sangat butuh uang biasa belum musimnya saya sudah menjualnya
(I Baris 15)

Peneliti :Bagaimana Anda memastikan bahwa transaksi jual beli *Mukhadarah* cengkeh ini sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam?

Bunga : tidak mungkin juga saya memberikan harga tinggi jika buahnya masih kecil karena jangan sampai pedagang banyak mengalami kerugian jadi saya biasa memberikan harga yang sesuai karena cengkehnya masih muda (I Baris 20)

Peneliti : Apa keuntungan dan kerugian dari sistem jual beli *Mukhadarah* yang anda dapatkan sebagai penjual?

Bunga :ada keuntungan sedikit (I Baris 26)

Peneliti : Mengapa anda melakukan jual beli dengan cara *Mukhadarah*?

Bunga :bagaimana jika saya sangat butuh dengan uang sehingga menjual cengkeh yang masih muda menjadi salah satu alternatifnya (I Baris 28)

BAB I Nurul Istiana -
105741102020
by Tahap Tutup



Submission date: 18-May-2024 08:36AM (UTC+0700)

Submission ID: 2382301166

File name: BAB_1_turnitin.docx (28.99K)

Word count: 928

Character count: 6055

AB I Nurul Istiana - 105741102020

ORIGINALITY REPORT

9%

SIMILARITY INDEX

9%

INTERNET SOURCES

4%

PUBLICATIONS

%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

www.about-sites.com

Internet Source

3%

2

repository.unisba.ac.id

Internet Source

2%

3

digilib.uinsgd.ac.id

Internet Source

2%

4

repository.ar-raniry.ac.id

Internet Source

2%

Exclude quotes

Exclude bibliography

Exclude matches



BAB II Nurul Istiana -

105741102020

by Tahap Tutup



Submission date: 18-May-2024 08:37AM (UTC+0700)

Submission ID: 2382301679

File name: BAB_2_turnitin.docx (264.1K)

Word count: 6479

Character count: 41557

AB II Nurul Istiana - 105741102020

ORIGINALITY REPORT

25% SIMILARITY INDEX **25%** INTERNET SOURCES **15%** PUBLICATIONS % STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	www.jurnal.stie-aas.ac.id Internet Source	8%
2	hidayatuna.com Internet Source	5%
3	jurnal.ucm-si.ac.id Internet Source	5%
4	www.finansialku.com Internet Source	3%
5	repository.bungabangsacirebon.ac.id Internet Source	2%
6	repository.iainpare.ac.id Internet Source	2%

Exclude quotes Off Exclude matches - 2%

Exclude bibliography Off



1

BAB III Nurul Istiana -

105741102020

by Tahap Tutup



Submission date: 18-May-2024 08:38AM (UTC+0700)

Submission ID: 2382302071

File name: BAB_3_turnitin.docx (34.52K)

Word count: 726

Character count: 4852

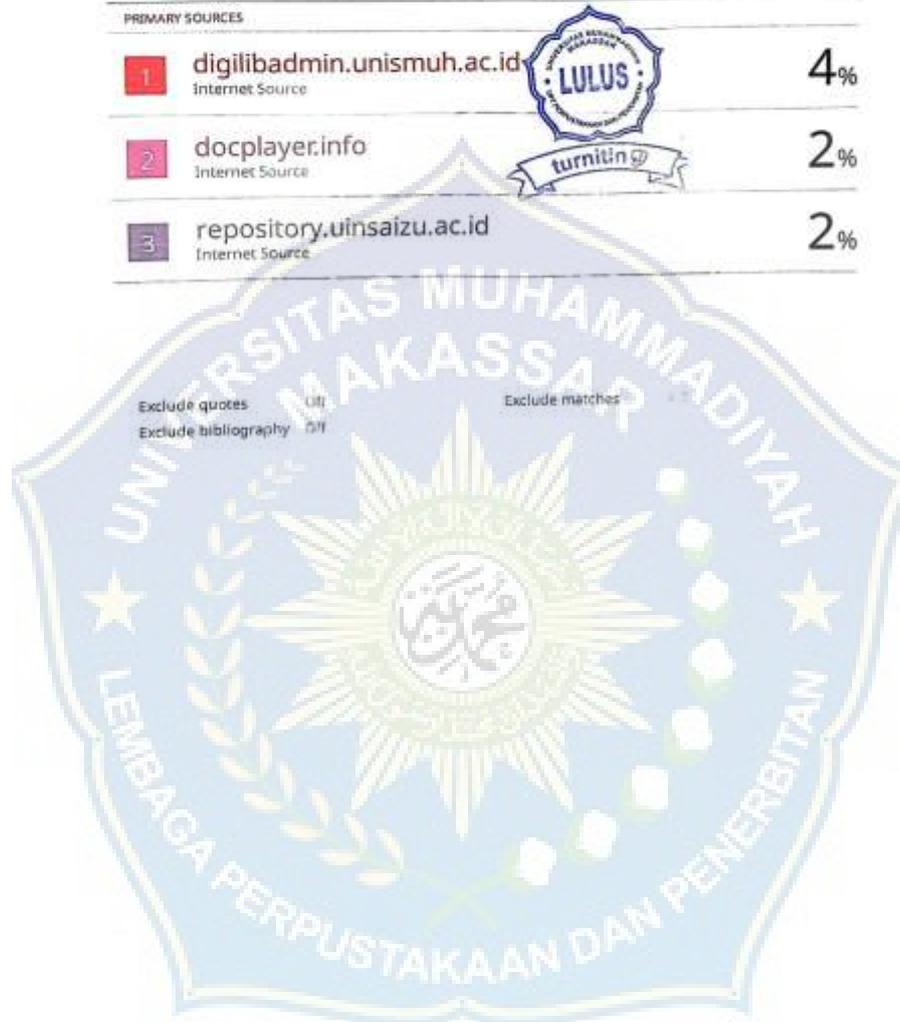
B III Nurul Istiana - 105741102020

ORIGINALITY REPORT

8% SIMILARITY INDEX
8% INTERNET SOURCES
2% PUBLICATIONS
0% STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	digilibadmin.unismuh.ac.id Internet Source	4%
2	docplayer.info Internet Source	2%
3	repository.uinsaizu.ac.id Internet Source	2%



Exclude quotes
 Exclude bibliography

Exclude matches

B IV Nurul Istiana - 105741102020

ORIGINALITY REPORT

10% SIMILARITY INDEX
12% INTERNET SOURCES
3% PUBLICATIONS
0% STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repository.metrouniv.ac.id Internet Source	6%
2	digilibadmin.unismuh.ac.id Internet Source	2%
3	pt.scribd.com Internet Source	2%

Exclude quotes Off
 Exclude bibliography Off

Exclude matches Off



BAB V Nurul Istiana -
105741102020

by Tahap Tutup

Submission date: 18-May-2024 08:41AM (UTC+0700)
Submission ID: 2382303421
File name: BAB_5_turnitn.docx (16.31K)
Word count: 241
Character count: 1687



B V Nurul Istiana - 105741102020

ORIGINALITY REPORT

5% SIMILARITY INDEX	5% INTERNET SOURCES	0% PUBLICATIONS	0% STUDENT PAPERS
-------------------------------	-------------------------------	---------------------------	-----------------------------

PRIMARY SOURCES

 1 mafiadoc.com Internet Source		5%
--	---	-----------

Exclude quotes Off
Exclude bibliography Off

Exclude matches Off





**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
UPT PERPUSTAKAAN DAN PENERBITAN**

Alamat kantor: Jl. Sultan Alauddin No. 259 Makassar 90221 Tlp. (0411) 866972, 881593, Fax (0411) 865588

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIAT

**UPT Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar,
Menerangkan bahwa mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini:**

Nama : Nurul Istiana
Nim : 105741102020
Program Studi: Ekonomi Islam

Dengan nilai:

No	Bab	Nilai	Ambang Batas
1	Bab 1	9 %	10 %
2	Bab 2	25 %	25 %
3	Bab 3	8 %	10 %
4	Bab 4	10 %	10 %
5	Bab 5	5 %	5 %

Dinyatakan telah lulus cek plagiat yang diadakan oleh UPT- Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar Menggunakan Aplikasi Turnitin.

Demikian surat keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperiunya.

Makassar, 20 Mei 2024
Mengetahui,

Kepala UPT- Perpustakaan dan Penerbitan,


Nurul Istiana, Hlm., M.I.P.
IDN 964 591

BIOGRAFI PENULIS



Nurul Istiana, panggilan Isti lahir di Bulukumba pada tanggal 29 Mei 2003 dari pasangan suami istri Bapak Anwar dan Ibu Sukmawati. Peneliti adalah anak kedua dari 3 bersaudara. Peneliti sekarang bertempat tinggal di Jl.Talasalapang II, Rappocini Kota Makassar.

Pendidikan yang ditempuh oleh peneliti yaitu MI Serre lulus tahun 2014, SMP Negeri 15 Bulukumba lulus tahun 2017, SMA Negeri 2 Bulukumba lulus tahun 2020, dan mulai tahun 2020 mengikuti Program S1 Fakultas Ekonomi Bisnis Program Studi Ekonomi Islam. Kampus Universitas Muhammadiyah Makassar sampai dengan sekarang. Sampai dengan penulisan skripsi ini peneliti masih terdaftar sebagai mahasiswa Program S1 Fakultas Ekonomi Bisnis Program Studi ekonomi Islam Universitas Muhammadiyah Makassar.

