

SKRIPSI
PERSEPSI MASYARAKAT TERHADAP PRAKTIK JUAL BELI
BUNGA HIAS DI KOTA PAREPARE



OLEH
SULASTRI MUCHTAR
Nim: 15.2200.075

Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Hukum(S.H)
Pada Program Studi Muamalah Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam
Institut Agama Islam Negeri Parepare

PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE

2022

Skripsi

**Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai
Gelar Sarjana Hukum (S.H)**

**Program Studi
Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)**

Disusun dan diajukan oleh

**SULASTRI MUCHTAR
NIM. 15.2200.075**

Kepada

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2022

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Persepsi Masyarakat Terhadap Praktik Jual Beli
Bunga Hias di Parepare
Nama Mahasiswa : Sulastri Muchtar
Nomor Induk Mahasiswa : 15.2200.075
Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum Islam
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Dasar Penetapan Pembimbing : SK. B. 025/In.04.2/PP.307/381/2021

Di setujui oleh
Pembimbing Utama : Dr. Rahmawati, M.Ag.
NIP : 197609012006042001



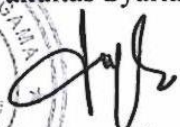
Pembimbing Pendamping : Hj. Sunuwati, Lc., M.HI
NIP : 197212272005012004



Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam




Dr. Hj. Rahmawati, M.Ag.
NIP. 19760901 200604 2 001

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Persepsi Masyarakat Terhadap Praktik Jual Beli Bunga Hias di Parepare
Nama Mahasiswa : Sulastri Muchtar
Nomor Induk Mahasiswa : 15.2200.075
Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum Islam
Program Studi : Hukum Ekonomi Islam
Dasar Penetapan Pembimbing : SK.B.025/IN.04.2/PP.307/381/2021
Tanggal Kelulusan : 30 Mei 2022

Disahkan oleh Komisi Penguji

Dr. Rahmawati, M.Ag	(Ketua)	(.....)
Hj. Sunuwati, Lc., M.HI.	(Sekretaris)	(.....)
Dr. Hj. Muliati, M.Ag	(Penguji I)	(.....)
Dr. Hj. Saidah, S.HI., M.H	(Penguji II)	(.....)

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam



Dr. Hj. Rahmawati, M.Ag
NIP. 19760901 200604 2 001

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh. Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat, hidayah dan karunian-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Persepsi masyarakat terhadap praktik jual beli bunga hias di Parepare)”. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad saw, beserta keluarganya, para sahabatnya, dan orang-orang yang mengikuti jejak beliau sampai akhir zaman kelak.

Penulis mengucapkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada kedua orang tua penulis Ayahanda penulis Muchtar Salipu dan Ibunda Hj. Sakka tercinta berkat segala curahan kasih sayang dan segenap do'a yang tiada henti, serta motivasi dukungan moril maupun materil yang diberikan kepada Ananda sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

Penulis telah menerima banyak bimbingan dan bantuan dari Bapak Ibu Dr. Rahmawati, M.Ag sebagai pembimbing utama serta Ibu Hj. Sunuwati, Lc., M.HI sebagai pembimbing pendamping penulis. Penulis mengucapkan banyak terima kasih atas segala arahan, bimbingan dan kepedulian beliau berdua yang diberikan kepada penulis dimulai dengan tatap muka perkuliahan, konsul judul, penyusunan proposal skripsi dan penyusunan skripsi.

Penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Sehingga penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang tulus kepada:

1. Bapak Dr. Hannani, M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

2. Ibu Dr.Rahmawati., M.Ag. selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum atas pengabdianya telah menciptakan suasana positif bagi mahasiswa.
3. Bapak Aris, S.Ag., M.HI. selaku Wakil Dekan I Syariah dan Ilmu Hukum atas ilmu dan motivasi yang telah diberikan kepada penulis.
4. Bapak Dr. Fikri, S.Ag., MHI. selaku Wakil Dekan II Syariah dan Ilmu Hukum atas ilmu dan motivasi yang telah diberikan kepada penulis.
5. Bapak Rustam Magun Pikabulan, MH. selaku Penanggung Jawab Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Atas ilmu dan motivasi yang telah diberikan kepada penulis.
6. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam yang selama ini telah banyak memberikan ilmu pengetahuan yang sangat bermanfaat bagi penulis.
7. Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare beserta seluruh staf yang telah memberikan pelayanan referensi kepada penulis selama menjalani pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, terutama dalam penulisan skripsi ini.
8. Para Staf Akademik, Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam dan Staf Rektorat yang ada di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare yang telah membantu dan melayani penulis dengan baik.
9. Kepada Keluarga, yang senantiasa membantu serta mendoakan.
10. Narasumber yang telah meluangkan waktunya untuk menjawab setiap pertanyaan yang diajukan oleh peneliti.
11. Sahabat tersayang tanpa semangat, dukungan dan bantuankalian semua tak akan mungkin aku sampai disini, terimakasih untuk canda, tawa, tagis dan perjuangan

yang kita lewati bersama dan terimakasih kenangan manis yang selama ini kita ukir bersama kepada Sitti Hartina, SH, Rica Wulandary, SH, Reski Rahman SH, Surah Hijriah SH, Rismayanti dan Hasni Hasbi, semoga silaturahmi kita tetap terjaga.

12. Teman-teman prodi muamalah, Khususnya Muamalah 2 atas kebersamaanya selama ini.
13. Teman-teman seperjuanganku angkatan 2015 atas doa dan dukunganya selama ini

Penulis menyadari sepenuhnya dengan jiwa dan raga sebagai makhluk ciptannya, penulis memiliki banyak kekurangan dan segala keterbatasan, namun akhirnya penulisan skripsi ini bisa terselesaikan berkat karunia dari Allah SWT dan dorongan serta motivasi dari orang-orang sekeliling penulis.

Tak lupa penulis mengucapkan , Terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, yang tidak sempat disebutkan satu per satu, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan kalian berupa pahala yang melimpah dan tak terbatas. Amin. Penulis juga berharap semoga skripsi ini memberi manfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

Parepare, 7 Maret 2022

Penulis,



SULASTRI MUCHTAR
Nim: 15.2200.075

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama Mahasiswa : Sulastri Muchtar
Nomor Induk Mahasiswa : 15.2200.075
Tempat/tanggal Lahir : Parepare, 23 April 1996
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum Islam

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul **“Persepsi Masyarakat Terhadap Praktik Jual Beli Bunga Hias Di Parepare”**. Benar-benar hasil karya sendiri dan jika dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikasi, tiruan, plagian atau dibuat oleh orang lain, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 7 Maret 2022
Penulis



Sulastri Muchtar
15.2200.075

ABSTRAK

Sulastrri Muchtar. *Persepsi Masyarakat Terhadap Praktik Jual Beli Bunga Hias Di Kotai Parepare* (Dibimbing oleh Rahmawati & Hj. Sunuwati.)

Skripsi ini membahas tentang persepsi masyarakat terhadap praktik jual beli bunga hias di kota parepare dengan dua sub masalah yaitu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui praktik jual beli bunga hias, serta persepsi masyarakat terhadap praktik jual beli bunga hias di parepare.

Jenis penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif kualitatif dan dalam mengumpulkan data menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun teknik analisis data yang di gunakan yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menuniukkan bahwa: 1) Praktik jual beli bunga hias di pasar Lakessi, Labukkang, dan Senggol di Parepare yaitu yang dilakukan secara langsung, di mana pembeli datang langsung di tempat penjual untuk memilih bunga yang ingin dibeli. Dalam praktik jual beli berpatok pada harga jual yaitu menyeimbangkan harga bunga hias yang akan dijual Kembali. 2) sebagian pedagang yang menggunakan prinsip kejujuran, prinsip kesopanan, prinsip kesediaan, ramah kepada pembeli, dan berada di tempat jualannya. Dan ada prinsip yang belum sesuai yang digunakan oleh pedagang dan prinsip keseimbangan dan prinsip tanggung jawab belum terlaksana pada saat berjualan.

Kata kunci : Persepsi Masyarakat, Jual Beli, Bunga Hias

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI.....	iv
KATA PENGANTAR	v
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	viii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Kegunaan Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Tinjauan Peneltian Terdahulu	7
B. Tinjauan Teoritis.....	12
1. Teori Persepsi Masyarakat	12
a. Pengertian Persepsi Masyarakat	12
b. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Persepsi	13
c. Macam-macam Teori Persepsi Masyarakat.....	14
d. Sikap Masyarakat.....	15
2. Teori Jual Beli	15
a. Pengertian Jual Beli	15

b. Dasar hukum Jual Beli	16
c. Rukun & syarat Jual Beli.....	18
d. Macam-macam Jual Beli	20
e. Bentuk-bentuk Jual Beli	21
f. Barang Yang Tidak Boleh di Perjual belikan.....	22
C. Tinjauan Konseptual	24
D. Bagan Kerangka Pikir	25
BAB III METODE PENELITIAN	28
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	28
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	31
C. Fokus Penelitian.....	31
D. Jenis dan Sumber Data	31
E. Teknik Pengumpulan Data	32
F. Uji Keabsahan Data.....	33
G. Teknik Analisa Data	37
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	39
A. Praktik Jual Beli Bunga Hias di Pasar Kota Parepare	39
B. Persepsi Masyarakat Terhadap Praktik Jual Beli Bunga Hias di Parepare.....	45
BAB V PENUTUP	69
A. Kesimpulan	69
B. Saran	70
Daftar Pustaka	I
Lampiran	IV

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayar konsumen untuk mendapatkan sebuah barang atau jasa. Dalam kehidupan bisnis, harga merupakan salah satu factor penting yang mempengaruhi pemasaran suatu barang. Tinggi rendahnya harga selalu menjadi perhatian utama para konsumen saat mereka mencari suatu barang. Sehingga harga yang ditawarkan menjadi bahan pertimbangan khusus, sebelum mereka memutuskan untuk membeli barang yang diinginkan oleh pembeli.¹

Namun dalam menentukan harga, setiap penjual memiliki strategis yang berbeda-beda. Namun setiap strategis yang mereka jalankan masih memiliki tujuan yang sama. Pada dasarnya tujuan penetapan harga memiliki orientasi, kesalahan dalam menentukan harga yang dapat menimbulkan berbagai konflik dan konsekuensi yang dampaknya berjangkauan jauh. Tindakan penetapan harga yang melanggar etika dapat menyebabkan para pedagang tidak disukai oleh pembeli dapat melakukan suatu reaksi yang dapat menjatuhkan nama baik pedagang.²

Akan tetapi harga tanaman hias yang begitu tidak wajar menimbulkan banyak pertanyaan, siapakah peminat tanaman hias dengan harga yang sedemikian mahal? Mungkin banyak hal yang didasari mengapa seseorang rela mengeluarkan dana yang besar untuk mendapatkan tanaman hias. Alasan hobi (kesenangan) merupakan sebuah alasan utama seseorang berani mengeluarkan banyak dana untuk membeli tanama

¹ Ismail Nawawi, *Islam Dan Bisnis* (Surabaya: VIV Press, 2011).

² Muhammad Birusman Nuryadin, *Harga Dalam Perspektif Islam*,. No.1 Mazahib, vol .IV, 2007.

hias, dapat dikatakan ada sebuah kepuasan tersendiri jika sudah dapat memiliki jenis tanaman hias dengan harga tinggi,, bagi orang yang hobi mengoleksi tanaman hias, mereka rela mengeluarkan uang lebih untuk membeli tanaman hias yang unik dan langka. Bagi mereka yang sibuk, tanaman hias juga kerap kali menjadi salah satu penghibur dan penghilang rasa stress.

Islam mengatur secara jelas apa yang boleh dan tidak boleh dilakukan dalam kegiatan bisnis, seperti halnya, praktik bisnis yang diharamkan dalam islam dalam bentuk penipuan produk barang atau jasa. Pada hakikatnya islam tidak membiarkan suatu kegiatan distribusi dan produksi barang atau jasa yang tidak memberikan informasi tentang barang dan jasa secara jujur dan transparan.³

Masyarakat islam dalam kehidupan sehari-hari pastinya tidak luput dari masalah ekonomi atau muamalah. Muamalah adalah aspek hukum Islam yang ruang lingkungannya luas. Muamalah secara etimologi berasal dari bentuk Masdar kata amala' yang berarti saling bertindak, saling beramal. Adapun muamalah adalah segala peraturan yang diciptakan Allah untuk mengatur hubungan manusia dengan manusia dalam hidup dan kehidupan.⁴

Jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, dimana pihak yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerima sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan secara syara' dan disepakati. Sesuai dengan ketetapan hukum maksudnya ialah memenuhi persyaratan, rukun-rukun dan hal-hal

³ Sofyan S. Harahap, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam* (Jakarta: Salemba Empat, 2011).

⁴ Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: TERAS, 2011).

lain yang ada kaitannya dengan jual beli, sehingga bila syarat-syarat dan rukunnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak syara.⁵

Suatu akad jual beli di katakan sebagai jual beli yang sah apabila jual beli itu disyariatkan, memenuhi rukun dan syarat sah yang di tentukan, bukan milik orang lain, tidak tergantung pada hak khiyar. Sebaliknya jual beli di katakan batal apabila salah satu rukun atau seluruh rukunnya tidak terpenuhi, atau jual beli itu pada dasarnya tidak disyariatkan, seperti jual beli yang di lakukan anak kecil, orang gila, atau barang yang di jual itu barang-barang yang di haramkan oleh syara', seperti bangkai, darah, babi dan khamar. Akan tetapi, dewasa ini, masyarakat melakukan transaksi jual beli dengan menghalalkan segala cara hanya untuk meraup keuntungan yang besar tanpa memperhatikan apabila transaksi.

Tanaman hias/ bunga hias dalam beberapa waktu ini sedang ramai dibicarakan oleh masyarakat, ini disebabkan karena harga yang mahal dan model tanam hias yang mempunyai pesona serta unit disaat kita memandangnya. Tanaman hias adalah salah satu kelompok tanaman dalam hortikultura, hortikultura adalah ilmu yang mempelajari budidaya tanaman buah-buahan, sayuran, tanaman hias, dan tanaman obat-obatan. Cabang hortikultura yang mempelajari budidaya tanaman hias disebut florikultur.⁶

Pada tanaman hias/bunga hias merupakan tanaman yang fungsi utamanya adalah sebagai penghias. Fungsi penghias dimaksudkan sebagai pemberi keindahan dan menarik atau bisa di nikmati secara visual, baik yang di tanam di halaman maupun yang berada di ruangan. Jadi tanaman hias berfungsi untuk menciptakan

⁵Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2002).

⁶Balai Penelitian Tanaman Hias, *Potensi Tanaman Hias Tropis* (Cianjur: Pustaka Litbang Departemen Pertanian, 2012).

keindahan serta daya tarik suatu objek, karena memiliki bentuk dan warna yang indah.⁷

Tanaman hias/bunga hias disebut *ornamental plant* tetapi bahwa nilai keindahan yang dipersepsikan seseorang bisa jadi berbeda dengan orang lain karena setiap orang mempunyai persepsi dan penilai tersendiri dalam menentukan keindahan atau arti keindahan pada setiap orang akan tidak pernah sama. Yang jelas selain dinikmati keindahannya, maka tanaman hias sebagai pendukung kehidupan makhluk hidup dalam lingkungannya dimuka bumi. Pengaturan lingkungan dengan keindahan, ini untuk memperoleh kepuasan batin yang tak ternilai harganya, yang mampu melenyapkan kepenataan, kehilangan setres, dan kelelahan batin.⁸

Perkembangan usaha tanaman hias di berbagai daerah di Indonesia menjadi salah satu pusat pertumbuhan ekonomi yang cukup penting, karena tidak hanya dilakukan atas dasar hobi melainkan dilakukan secara komersial yang mampu mengerakkan pertumbuhan industri barang dan jasa. Usaha tanaman hias adalah usaha yang banyak digeluti oleh masyarakat khususnya di daerah perkotaan. Hal ini di sebabkan karena minat masyarakat perkotaan terhadap tanaman hias sangat tinggi sehingga usaha tanaman hias ini adalah usaha yang menjanjikan.

Namun selain adanya kelebihan dari berbisnis tanaman hias, Adapun resiko yang harus ditanggung oleh para pedagang, dengan memutuskan memilih menekuni usaha tanaman hias dengan demikian pedagang sudah mengerti bagaimana konsekuensi Ketika menjalankan usaha tersebut. Karena tidak ada usaha yang tidak memiliki resiko, bahkan resiko terburuknya adalah gagal dan gulung tikar karena

⁷Redaksi Trubus, *Tanaman Hias Indoor Populer* (Jakarta: Penebar Swadaya,.).

⁸Redaksi PS, *Sukses Memulai Bisnis Tanaman Hias* (Jakarta: Penebar Swadaya, 2008).

tidak dapat menjalankan usaha yang dimilikinya dengan maksimal. Terutama dalam usaha tanaman hias, resiko terburuknya adalah tanaman yang dibudidayakan layu dan berujung pada pedagang tidak akan mendapatkan laba dari tanaman hias yang dijualnya. Oleh karena itu, dalam menekuni sebuah usaha tentunya harus mempertimbangan betul alasan mengapa memilih menekuni usaha tersebut.

Penulis memilih beberapa pasar karena terdapat banyak perilaku-perilaku yang tidak sesuai dengan kita ketahui, serta pesaing antar para pedagang yang tidak sehat. Pesaing yang tidak sehat maksud penulis di sini adalah dimana penjual masing-masing mempunyai cara mendapatkan keuntungan lebih dari pembeli dan bisa merugikan penjual lainnya. Oleh karena itu peneliti tertarik untuk mengetahui hal tersebut, dan mengangkat judul penelitian yang bertajuk “Persepsi masyarakat terhadap praktik jual beli bunga hias di kota Parepare”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana praktik jual beli bunga hias di Kota Parepare ?
2. Bagaimana persepsi masyarakat terhadap jual beli bunga hias di Kota Parepare ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian hingga penulisan Proposal ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana praktik jual beli bunga hias di kota Parepare.
2. Untuk mengetahui persepsi masyarakat terhadap jual beli bunga hias di Kota Parepare.

D. Kegunaan Penelitian

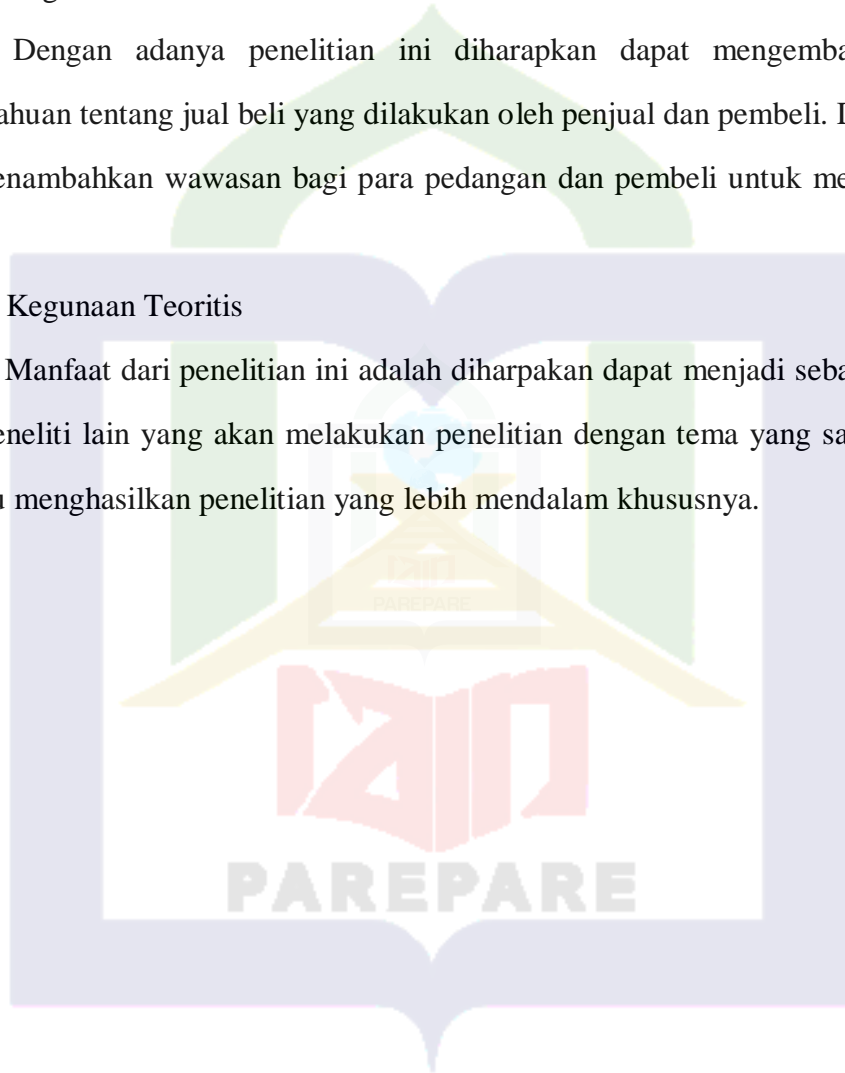
Kegunaan yang diharapkan dalam penelitian ini diharapkan akan memberikan manfaat bagi para pembaca sebagai berikut:

1. Kegunaan Praktis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan ilmu pengetahuan tentang jual beli yang dilakukan oleh penjual dan pembeli. Dan memberi dan menambahkan wawasan bagi para pedagang dan pembeli untuk melakukan jual beli.

2. Kegunaan Teoritis

Manfaat dari penelitian ini adalah diharapkan dapat menjadi sebagai referensi bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian dengan tema yang sama sehingga mampu menghasilkan penelitian yang lebih mendalam khususnya.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Tinjauan hasil pada intinya dilakukan untuk mendapatkan gambaran tentang hubungan topik yang akan diteliti dengan penelitian sejenis yang pernah dilakukan oleh penelitian sebelumnya sehingga tidak ada pengulangan dalam penelitian kali ini.

Mengenai permasalahan tentang jual beli merupakan suatu permasalahan yang dalam penelitian sebelumnya banyak sekali permasalahan tentang jual beli, diantaranya, skripsi Nurhayati “Analisis Minat Konsumen dalam Membeli Tanaman Hias/Bunga di Kec. Maproyan Damai Pekanbaru. Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Nurhayati diketahui bahwa diduga faktor-faktor yang mempengaruhi minat konsumen dalam membeli tanaman hias/bunga hias adalah selara konsumen harga berapa yang ingin mau membelinya, yakni untuk menanamkan keoptimisannya dalam melakukan aktivitas usahanya walaupun banyaknya pesaing yang menjual produk yang sama.⁹

Skripsi tersebut menitik beratkan pada banyaknya produsen yang menjual produk yang sama sehingga muncul adanya persaingan antara sesama penjual. Persamaan antara penelitian Nurhayati dengan judul calon peneliti yaitu sama-sama fokus meneliti tanaman hias/bunga hias. Adapun perbedaan yang dilakukan Nurhayati dengan calon peneliti yaitu Nurhayati meneliti analisis minat konsumen dalam membeli tanaman hias.

⁹Nurhayati, *Analisis Minat Konsumen Dalam Membeli Tanaman Hias* (Maproyan Damai Pekanbaru: Universitas Muhammadiyah Sukarta, 2019).

Sedangkan saya meneliti bagaimana cara perilaku konsumen kepada penjual dalam membeli tanaman hias, konsumen dalam membeli tanaman hias semakin semangat dalam melakukan pembelian tanaman hias karena itu sudah hobbinya. Jadi sebagai penjual harus mengembangkan usahanya agar pembeli lebih leluasa untuk memilih tanaman hias tersebut tiap waktu pasti ada tanaman yang baru dan Namanya pun unik jadi pembeli pun penasaran dalam memiliki tanaman hias itu.

Skripsi Retno Dwi Hapsari “Pola Perilaku Usaha Ekonomi Pedagang Tanaman Hias (Studi Kasus di Blabak Kec. Mungkid Kab. Magelang). Dari hasil yang dilakukan Retno Dwi Hapsari diketahui bahwa pola perilaku usaha pedagang tanaman hias di Blabak kec. Mungkid Kab. Magelang yaitu mendapatkan modal usaha dari orang tua maupun orang lain untuk mengembangkan usaha tersebut, dalam strategis usaha yaitu mengutamakan pelayanan dan menjaga kualitas tanaman, memperbanyak jenis tanaman dan penataan tempat untuk penjualan.¹⁰

Skripsi ini dapat dilihat bagaimana pola perilaku usaha ekonomi pedagang tanaman hias, apakah praktik yang dilakukan dengan ketentuan tertentu. Persamaan antara Retno Dwi Hapsari dengan calon peneliti yang sama-sama fokus meneliti tanaman hias/bunga hias. Adapun perbedaan antar penelitian yang dilakukan Retno Dwi Hapsari judul calon peneliti yaitu, Retni Dwi Hapsari meneliti masalah pola perilaku usaha pedagang tanaman hias, apakah sesuai dengan ketentuannya. Sedangkan saya meneliti bagaimana mengelola perkembangan tanaman hias tersebut apakah sudah sesuai atau belum, apakah usaha ekonomi pedagangnya tersebut

¹⁰ Retno Dwi Hapsari, *Pola Perilaku Usaha Ekonomi Perdagangan Tanaman Hias* (Universitas Negeri Semarang: Studi Kasus di Blabak Kec. Mungkid Kab. Magelang, 2019).

meningkat atau menurun sehingga dapat mengubah cara berdagang sehingga dapat meningkatkan pendapatan dalam menjual.

Skripsi Nurul Wakhidah yang berjudul “Jual Beli Tanaman Hias Menurut Tinjauan Hukum Islam (Studi Kasus di tokoh “*Eny Green*” Desa Kadireso Kec. Teras Kb. Boyolali. Permasalahan yang dilakukan yaitu bagaimana tinjauan hukum Islam dalam jual beli bunga hias di tokoh “*Eny Green*”. Karena mengedepankan kejujuran akan tetapi harga yang berbeda dengan harga yang booming dimasyarakat, pada proses transaksinya belum jelas.¹¹

Skripsi tersebut bagaimana masyarakat bisa melihat yang mana tanaman hias yang bagus di lihat pada saat itu jual beli tanaman hias, apakah sesuai dengan yang sudah di tentukan. Persamaan antara penelitian yang dilakukan Nurul Wakhidah dengan calon peneliti yaitu sama-sama fokus meneliti tentang jual beli tanaman hias.

Adapun perbedaan antara penelitian yang dilakukan oleh Nurul Wkhidah dengan judul calon peneliti yaitu, Nurul Wakhidah meneliti masalah jual beli tanaman hias menurut masyarakat tentang tanaman hias apakah sesuai dengan ketentuan. Sedangkan saya meneliti dalam melakukan jual beli di lihat dari segi bentuknya dalam melakukan transaksi jual beli tersebut sehingga tidak dapat bertentangan antara penjual dan pembeli agar tidak ada perdebat antara penjual dan pembeli sehingga jual beli tersebut lancar dan sesuai keinginan dan pembeli bisa memilih yang ia inginkan dan penjual pun bisa mendapatkan keuntungannya.

Skripsi Danella yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam tentang Jual Beli Tanaman Hias Bonsai Dengan Sistem Dititipkan Ke Penjual (Studi Kasus Di Toko

¹¹Nurul Wakhidah, *Jual Beli Tanaman Hias Menurut Tinjauan Hukum Islam (Studi Kasus Di Tokoh “Eny Green”* (Desa Kadireso Kec. Teras Kab. Boyolali: Universitas Muhammadiyah Sukarta, 2016).

Rudiyanto Di Desa Sabah Balau Kecamatan Tanjung Bintang, Lampung Selatan). Permasalahan yang dilakukan yaitu bagaimana tinjauan hukum Islam dalam menjual belikan bunga hias bonsai di tokoh “Rudiyanto”. Karena ada unsur kekecewaan antara pembeli kepada penjual pada saat menjual.¹²

Skripsi tersebut bagaimana agar pembeli menitipkan kembali tanaman bonsai yang dibelinya kepada penjual untuk dirawat hingga pembeli tersebut mengambil kembali bonsainya, persamaan antara yang dilakukan oleh Rudiyanto tentang perawatan tanaman bonsai tersebut penitip hanya memberi upah untuk jasa penitipan saja tetapi untuk perawatannya di tanggung oleh penjual. Adapun perbedaan biaya perawatan tersebut digunakan untuk membeli peralatan perawatan tanaman mengganti bonsai tersebut. Pada saat tidak sesuai dengan yang diinginkan pembeli jelas merugikan penjual.

Sedangkan saya meneliti pada saat menjual harus di perhatikan tanaman hias tersebut agar konsumen tertarik pada tanaman hias tersebut, tanaman hias ini harusnya di rawat dengan baik agar tidak layuh. Pada saat menjual bunga hias meski dirawat dengan baik agar tanaman hias tersebut subur.

Skripsi Deni Arif Nugroho “Strategis Pemasaran Tanaman Hias (Di Dusun Bojong Desa Giyanti Kecamatan Candimulyo Kabupaten Magelang)”. Permasalahan apakah perkembangan strategis yang dilakukan jika tanaman yang kurang berkembang sehingga tanaman meningkatkan strategis pemasaran tersebut. Bagaimana agar tanaman hias tersebut bisa trend di kalangan masyarakat dan sekitar desa giyanti kabupaten magelang.

¹²Danella, *Jual Beli Tanaman Hias Menurut Tinjauan Hukum Islam* (Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung: Studi Kasus Di Tokoh Rudiyanto Di Desa Sabah Kecamatan Tanjung Bintang, Lampung Selatan, 2021).

Skripsi tersebut bagaimana masyarakat bisa melihat tanaman hias yang bagus dan berkembang dan meningkat dalam pemasaran, apakah sudah sesuai dengan yang sudah di tentukan. Persamaan antara penelitian yang dilakukan Deni Arif Nugroho dengan calon peneliti yaitu sama-sama fokus meneliti tentang strategis pemasaran.

Adapun perbedaan antara penelitian yang dilakukan oleh Deni Arif Nugroho dengan judul calon peneliti yaitu, Deni Arif Nugroho meneliti masalah kurang berkembang sehingga tanaman hias meningkatkan strategis pemasaran di kalangan masyarakat apakah sesuai dengan ketentuan. Terkadang strategis pemasarannya kurang bagus jadi dalam penjualannya kurang berkembang pada saat sudah memulai jual beli tersebut.

Sedangkan saya meneliti dalam melakukan perkembangan tanaman hias dan strategis pemasaran bagaimana cara penjual agar bisa berkembang di kalangan masyarakat dan kemudian konsumen tertarik untuk melihat tanaman hias apakah tanaman tersebut unik atau kurang bagus dipandang oleh konsumen karena konsumen bosan dengan itu-itu saja konsumen selalu mau yang berbeda setiap harinya.

Skripsi tersebut bagaimana agar strategis pemasaran bisa berkembang dan tiap orang mempunyai motivasi yang berbeda-beda agar tanaman hias bisa berkembang. Dan saat ini yang ketidaklaziman pada tanaman hias merupakan daya tarik tersendiri bahkan keunikan dan kelangkaannya tanaman yang bersosok unik ini pasti dibandrol mahal oleh pemilik tanaman tersebut jika ia menjual tanaman tersebut. Karena beberapa waktu terakhir ini sedang ramai dibicarakan oleh masyarakat karena disebabkan oleh harga yang mahal dan model tanaman hias sangat pesona serta unik saat kita memandangnya.¹³

¹³Deni Arif Nugroho, *Strategis Pemasaran Tanaman Hias*, ed. Universitas Negeri Yogyakarta (Yogyakarta, 2012).

B. Tinjauan Teoritis

Penelitian ini akan menggunakan suatu bangunan kerangka teoritis atau konsep-konsep yang menjadi *grand* teori dalam menganalisis permasalahan yang akan diteliti untuk menjawab permasalahan penelitian yang telah dibangun sebelumnya. Adapun tinjauan teori yang digunakan adalah:

1. Teori Persepsi masyarakat

a. Pengertian Persepsi Masyarakat

Sarlito W. Sarwono berpendapat persepsi secara umum merupakan proses perolehan, penafsiran, pemilihan dan pengaturan informasi indrawi. Persepsi secara berlangsung pada saat seseorang menirami stimulasi dari dunia luar yang ditangkap oleh organ-organ bantuannya yang kemudian masuk ke dalam otak. Persepsi merupakan proses pencarian informasi untuk dipahami yang menggunakan alat pengindraan.¹⁴

Di dalam persepsi mengandung suatu proses dalam diri untuk mengetahui dan mengevaluasi sejauh mana kita mengetahui orang lain. Pada proses ini kepekaan dalam diri seseorang terhadap lingkungan sekitar mulai terlihat. Cara pandang akan menentukan kesan yang dihasilkan dari proses persepsi.¹⁵

Proses interaksi tidak dapat dilepaskan dari cara pandang atau persepsi satu individu terhadap individu yang lain, sehingga memunculkan apa yang dinamakan persepsi masyarakat. Persepsi masyarakat akan menghasilkan suatu penilaian terhadap sikap. Perilaku dan tindakan seseorang di dalam kehidupan bermasyarakat.

¹⁴Sarlito W Sarwono, *Ilmu Sosial Budaya Dasar* (Magetan: LE Swastika Pres, 2011).

¹⁵Abraham Nurcahyo Dkk, *Ilmu Sosial Budaya Dasar* (Magetan: LE Swastika Pres, 2011).

b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi

Menurut Sarlito W. Sarwono faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi yaitu:

- 1) Perhatian, biasanya tidak menangkap seluruh rangsang yang ada disekitar kita sekaligus, tetapi memfokuskan perhatian pada satu atau dua objek saja. Perbedaan fokus perhatian antara satu dengan orang lain akan menyebabkan perbedaan persepsi.
- 2) Kesiapan mental seseorang terhadap rangsangan yang akan timbul.
- 3) Kebutuhan merupakan kebutuhan sesaat maupun menetap pada diri individu akan mempengaruhi persepsi orang tersebut. Kebutuhan yang berbeda akan menyebabkan persepsi bagi tiap individu.
- 4) Sistem nilai, yaitu sistem nilai yang berlaku dalam suatu masyarakat juga berpengaruh pula terhadap persepsi.
- 5) Tipe kepribadian, yaitu dimana pada kepribadian yang dimiliki oleh individu akan menghasilkan persepsi yang berbeda. Sehubungan dengan itu maka proses terbentuknya persepsi dipengaruhi oleh diri seseorang persepsi antara satu orang dengan yang lain itu berbeda atau juga antara satu kelompok dengan kelompok lain.

Menurut Robbin (dalam Fatah Hanurawan) mengemukakan bahwa beberapa faktor utama yang memberi pengaruh terhadap pembentukan persepsi sosial seseorang dan faktor-faktor itu adalah faktor penerima (*the perceiver*), situasi (*the situation*), dan objek sasaran (*the target*).¹⁶

¹⁶Anidal Hasyir dkk, *Kamus Istilah Sosiologi* (Jakarta: Pusat Pembinaan Dan Pengembangan Bahasa Departemen Pendidikan Dan Kebudayaan, 1984).

c. Macam-Macam Teori persepsi masyarakat

Dalam teori persepsi dikenal beberapa macam teori yang secara lebih jelas dapat dilihat pada uraian berikut:

1) Teori Atribusi

Teori atribusi yang sering dikenal adalah teori atribusi Kelly. Dasar teori atribusi adalah suatu proses mempersepsikan sifat-sifat dalam menghadapi situasi-situasi di lingkungan sekitar. Teori atribusi merupakan bidang psikologi yang mengkaji tentang kapan dan bagaimana orang akan mengajukan pertanyaan “mengapa” atau prinsip menentukan bagaimana atribusi kausal dibuat dan apa efeknya. Atribusi kausal pada intinya yaitu menjelaskan antara sebab akibat terhadap dua peristiwa.

2) Teori inferensi koresponden

Teori inferensi koresponden Jones dan Davis adalah sebuah teori yang menjelaskan bagaimana kita menyimpulkan apakah perilaku seseorang itu berasal dari karakteristik personal ataukah dari pengaruh situasional.

3) Teori kovariansi

Kelley menyatakan bahwa orang yang berusaha melihat suatu efek partikular dan penyebab partikular beriringan dalam situasi yang berbeda-beda, misalnya ketika memandang di masyarakat yang terdapat beberapa orang dengan keyakinannya menjalankan semua nilai adat istiadat, sebagian masyarakat akan beranggapan apakah orang tersebut menjalankan nilai adat istiadat karena ingin mewarisi budaya dari leluhur, mereka tinggal ataukah juga karena orang tersebut hanya ikut-ikutan.¹⁷

¹⁷Abdul Rahman Saleh, *Psikologi Suatu Pengantar Islam* (Jakarta: Kencana, 2009).

d. Sikap Masyarakat

Sikap adalah suatu kecenderungan berbuat ke arah orang dan objek sebagai sesuatu pelaksanaan seperti menunjukkan seseorang penghargaan, mempersilahkan dan sebagainya. Sedangkan menurut (Taylor, Shelly dan David terjemahan Tri Wibowo) sikap adalah evaluasi terhadap objek isu, atau orang. Sikap didasarkan pada informasi efektif, behavioral dan kognitif.

2. Pendapat lain mengenai sikap dikemukakan oleh S.Stanfeld (dalam Slamet Santoso) sikap adalah kecenderungan berbuat atau beraksi secara senang atau tidak senang terhadap orang-orang objek atau situasi. Sikap mempunyai hubungan yang erat dengan kepentingan atau nilai yang dimiliki individu dan sifatnya lebih latin dibanding dengan *trait*. Oleh karena itu, sikap berhubungan erat dengan bagaimana individu akan bertingkah laku sesuai dengan situasinya.¹⁸

3. Teori Jual Beli

a. Pengertian Jual Beli

- 1) Menurut bahasa (etimologi), jual beli berarti "Pertukaran sesuatu dengan sesuatu (yang lain) kata lain dari Ba'i (jual beli) adalah al-tijarah yang berarti perdagangan¹⁹. Hal ini sebagaimana firman Allah Q.S. Fatir/35:29.

... يَرْجُونَ تِجْرَةً لَّان تَبُورَ (٢٩)

Terjemahanya:

¹⁸Abraham Nurcahyo Dkk, *Ilmu Sosial Budaya Dasar*.

¹⁹A.Khamedi Ja'far, *Hukum Perdata Islam Di Indonesia-Aspek Hukum Dan Bisnis* (Bandar Lampung Permatanet: Bandar Lampung, 2016).

Mereka itu mengharapkan tijarah (perdagangan) yang tidak akan merugi.

- 2) Menurut istilah (terminologi) jual beli berarti transaksi penukaran selain dengan fasilitas dan kenikmatan. Sengaja diberi pengecualian “fasilitas” dan “fasilitas” dan “kenikmatan”, agar tidak termasuk di dalamnya penyewaan dan pernikahan.²⁰

Adapun pengertian jual menurut para ulama berbeda pendapat dalam mendefinisikannya, antara lain:

- a) Menurut ulama Hanafiah, jual beli adalah “Pertukaran harta (benda) dengan harta yang lain berdasarkan cara khusus (yang dibolehkan).
- b) Menurut Imam Nawawi, jual beli adalah “Pertukaran harta dengan harta (yang lain) untuk kepemilikan”.
- c) Menurut Ibnu Qudamah, jual beli adalah “Pertukaran harta dengan harta (yang lain) untuk saling menjadikan milik”.

Dengan demikian berdasarkan beberapa pengertian di atas dapatlah disimpulkan bahwa jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan sesuai dengan ketentuan yang dibenarkan syar’(hukum islam).

b. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli sebagai bagian dari beberapa mempunyai dasar hukum yang jelas, baik dari Al-Qur’an, Al-Sunnah dan telah menjadi ijma’ ulama dan kaum muslimin. Bahkan jual beli bukan hanya sekedar mu’amalah, akan tetapi menjadi salah satu

²⁰Shalah Ash-Shawi Dan Abdullah Al-Mushlih, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam* (Jakarta: Dairul Haq, 2008).

media untuk melakukan kegiatan untuk saling tolong-menolong sesama manusia.²¹

Adapun dasar hukum jual beli adalah:

1) Q.S. Al-Baqarah/2:275.

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا (٢٧٥)

Terjemahanya:

Dan Allah menghalalkan jual beli serta mengharamkan riba.²²

2) Q.S. Al-Isra':1735.

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كُنْتُمْ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا (٣٥)

Terjemahanya:

Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya.²³

3) Q.S. An-Nisa/4:29.

... لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ... (٢٩)

Terjemahan :

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu.²⁴

4) Q.S. Al-Baqarah/2:282.

²¹Imam Mustofa, *Fiqh Kontemporer* (Jakarta: Raja Grafindo, 2016).

²² Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya* (Semarang: CV Toha Putra, 1989).

²³ Kementerian Agama RI.

²⁴ Kementerian Agama RI.

وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ وَأَنْتُمْ أَلَّهُ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ (٢٨٢)

Terjemahannya:

Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli: dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu, dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu.²⁵

5) Ijma'

Ijma' adalah sumber hukum Islam yang ketiga setelah Al-Qur'an dan Hadits. Ulama telah sepakat bahwa hukum jual beli adalah *Mubah* (boleh) dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan, tanpa bantuan orang lain.

Namun demikian, bantuan ini atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu, harus digantikan dengan barang lainnya yang sesuai. Dengan disyariatkannya, jual beli merupakan salah satu cara untuk merelaksasikan keinginan dan kebutuhan manusia, karena pada dasarnya manusia tidak dapat hidup tanpa berhubungan dengan orang lain.

c. Rukun dan Syarat Sah Jual Beli

1) Rukun Jual Beli

Dalam menetapkan rukun jual beli, diantara para ulama terjadi perbedaan pendapat. Menurut ulama Hanafiyah, rukun jual-beli adalah *ijab* dan *qabul* yang menunjukkan pertukaran barang secara ridha, dengan ucapan ataupun perbuatan. Adapun rukun jual beli menurut Jumhur ulama ada empat, yaitu :

- a) Orang yang berakad (penjual dan pembeli)
- b) Sighat (lafal *ijab* dan *kabul*)
- c) Ada barang yang dibeli

²⁵ Kementerian Agama RI.

d) Ada nilai tukar pengganti barang²⁶

2) Syarat Sah Jual Beli

Menurut jumbuh ulama, bahwa syarat jual beli sesuai dengan rukun jual beli yang disebutkan diatas sebagai berikut:

a) Syarat orang yang berakad

Ulama fikih sepakat, bahwa orang yang melakukan akad jual beli harus memenuhi syarat; (1) Berakal, jual beli yang dilakukan anak kecil yang belum berakal hukumnya tidak sah. Anak kecil yang sudah mumayyiz (menjelang baligh), apabila akas yang dilakukannya membawa keuntungan baginya, seperti menerima hubah, wasiat, dana sedekah maka akadnya sah menurut Mazhab Hanafi. Sebaliknya apabila akad itu membawa kerugian bagi dirinya, seperti meminjamkan harta kepada orang lain, mewakafkan atau menghibahkannya tidak dibenarkan menurut berbeda; (2) Orang yang melakukan akad itu adalah orang yang berbeda, tidak sah hukumnya seseorang yang melakukan akad dalam waktu yang bersamaan maksudnya seseorang sebagai penjual sekaligus pembeli.

b) Syarat yang terkait dengan ijab dan kabul

Syarat ijab kabul yakni; (1) Orang yang mengucapkan ijab dan qabul telah balig dan berakal; (2) Kabul sesuai dengan ijab. Misalnya, penjual mengatakan: “saya jual buah ini dengan harga sekian”, kemudian pembeli menjawab “saya beli buah ini dengan harga sakian”; (3) Ijab dan qabul dilakukan dalam satu majelis. Artinya kedua belah pihak saling bertatap muka dalam transaksi jual beli.²⁷

²⁶Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*,.

²⁷Ahmad Wrddi Muslich, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Ammzaah, 2010).

c) Syarat-syarat nilai tukar (harga barang)

Adapun syarat nilai tukar pada barang yang diperjual belikan; (1) Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya; (2) Boleh diserahkan pada waktu akad; (3) Apabila jual beli yang dilakukan dengan saling mempertukarkan (barter), maka barang yang dijadikan nilai tukar, bukan barang yang haram.²⁸

d. Macam-Macam Jual Beli

Jual beli dapat ditinjau dari beberapa segi. Ditinjau dari segi hukumnya, jual beli ada dua macam, jual beli yang sah menurut hukum dan bakal menurut hukum, dari segi objek jual beli dan segi pelaku jual beli.

Ditinjau dari segi benda yang dijadikan objek jual beli dapat dikemukakan pendapat Imam Taqiyuddin yang telah dikutip oleh Hendi Suhendi bahwa jual beli menjadi tiga bentuk atau tiga macam yaitu:

- 1) Jual beli benda yang kelihatan;
- 2) Jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam janji; dan
- 3) Jual beli benda yang tidak ada.²⁹

Jual beli benda yang kelihatan ialah pada waktu melakukan akad jual beli benda atau barang yang diperjual belikan ada di depan penjual dan pembeli. Hal ini lazim dilakukan masyarakat banyak dan boleh dilakukan, seperti membeli beras di pasar.

Jual beli yang disebut sifat-sifatnya dalam perjanjian ialah jual beli *salam* (pesanan). Menurut kebiasaan pada pedagang, *salam* adalah bentuk jual beli yang

²⁸Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: PT. Rajagfindo Persada,.).

²⁹ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2002).

tidak tunai (kontan), *salam* awalnya berarti meminjamkan barang atau sesuatu yang seimbang dengan harta tertentu.

Jual beli benda yang tidak ada serta tidak dapat dilihat ialah jual beli yang dilarang oleh agama islam karena barangnya tidak tentu atau masih gelap sehingga dikhawatirkan barang tersebut diperoleh dari curian atau barang titipan yang akibatnya dapat menimbulkan salah satu pihak.

Dari macam-macam jual beli tersebut di atas bahwa yang sering dilakukan pada masyarakat sekarang adalah jual beli barang yang dapat disaksikan oleh kedua belah pihak secara langsung dan jelas. Seperti halnya pelaksanaan jual beli cacing *lumbricus rubellus* yang terjadi di Desa Lebung gajah yaitu dengan cara memperlihatkan barang yang diperjual belikan secara jelas.

e. Bentuk-bentuk Jual Beli

Jual beli dapat ditinjau dari beberapa segi. Ditinjau dari segi hukumnya, jual beli ada dua macam, jual beli yang sah menurut hukum dan batal menurut hukum, dari segi objek jual beli dan segi pelaku jual beli.³⁰

Mashab Hanafi membagi jual beli segi sah atau tidaknya menjadi tiga bentuk:

1) Jual beli yang sah

Apabila jual beli itu disyaratkan, memenuhi rukun dan syarat yang ditentukan, barang itu bukan milik orang lain dan tidak terikat dengan khiyar lagi, maka jual beli itu sah dan mengikat kedua belah pihak. Umpamanya, seseorang membeli suatu barang. Seluruh rukun dan syarat jual beli telah terpenuhi. Barang itu juga telah diperiksa oleh pembeli dan tidak ada cacat, tidak ada yang rusak. Uang sudah diserahkan dan barangpun sudah diterima dan tidak ada lagi khiyar.

³⁰Hedi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2002).

2) Jual beli yang bathil

Apabila pada jual beli itu salah satu atau seluruh rukunnya tidak terpenuhi, atau seluruh rukunnya tidak terpenuhi, atau jual itu yang dilakukan oleh anak-anak, orang gila, atau barang-barang yang dijual itu barang-barang yang diharamkan syarat (bangkai, darah, babi, dan kamar).

3) Jual beli yang fasid

Ulama Mazhab Hanafi membedakan jual beli fasid dan jual beli batil. Sedangkan Jumhur ulama tidak membedakan jual beli fasid dengan jual beli batil. Menurut mereka jual beli itu terbagi dua, yaitu jual beli yang sah dan jual yang bathil. Apabila rukun dan syarat jual beli terpenuhi, maka jual beli itu sah. Sebaliknya, apabila salah satu rukun atau syarat jual beli tidak terpenuhi, maka jual beli itu bathil.

f. Barang yang Tidak Boleh Diperjual Belikan

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

1. Jual beli barang yang zatnya haram, najis, atau tidak boleh diperjual belikan;
2. Jual beli yang belum jelas. Sesuatu yang bersifat spekulasi atau sama-sama haram untuk diperjual belikan;
3. Jual beli bersyarat. Jual beli yang ijab dan kabulnya dikaitkan dengan syarat-syarat tertentu yang tidak ada kaitannya dengan jual beli atau ada unsur-unsur yang merugikan dilarang oleh agama;
4. Jual beli yang menimbulkan kemudharatan;
5. Jual beli yang dilarang karena dianiaya;

6. Jual beli *muhaqalah*, yaitu menjual tanam-tanaman yang masih hijau sawah atau diladang;
7. Jual beli *mukhadharah*, yaitu penjual buah-buahan yang masih hijau (belum pantas dipanen);
8. Jual beli *mulamasak*, yaitu jual beli secara sentuh menyentuh;
9. Jual beli *munabadzah*, yaitu jual beli secara lempar melempar;
10. Jual beli *muzabanah*, yaitu menjual buah yang masih basah dengan buah yang kering.³¹

Adapun najis di bagi menjadi dua bagian. Pertama, kaum Muslimin telah sepakat tentang larangan menjualnya yakni *khamar* bahwa ia adalah barang yang najis. Begitu juga dengan babi merupakan binatang yang najis sekaligus diharamkan oleh Allah SWT.³²

Dari larangan jual beli di atas, merupakan hal-hal yang telah di larang syari'at islam. Seperti halnya babi, baik zat dan keseluruhan dari babi adalah haram. Artinya tidak ada tawar-menawar dari babi itu sendiri, baik untuk memelihara, memakannya maupun untuk diperjual belikan. Begitu juga dengan minuman keras yang mengandung alkohol, baik sedikit maupun banyak itu haram. Karena dapat merusak syaraf-syaraf dalam organ tubuh manusia. Kesimpulannya kegiatan yang dapat merugikan baik diri sendiri maupun orang lain tidak dapat dibenarkan oleh agama (Hukum Islam). Begitu juga jual beli yang mengandung unsur penipuan baik itu pengurangan penimbangan yang dilakukan pembeli maupun penjual sendiri yang jelaskan dalam al-Qur'an dan *Hadits* nabi mengenai larangan tersebut. Begitu juga

³¹Abdul Rahman Ghazali Dkk, *Fiqh Muamalah* (Jakarta, 2015).

³²Ibn Rasyid, *Budayatutu'i Mujtahid* (Semarang: CV. Asy-Syifa, 1990). Jilid III,

dengan barang yang dijual dari pencurian. Baik yang mencuri barang tersebut maupun orang yang menerima barang curian tersebut tidak sah menurut Hukum Islam.

C. Tinjauan Konseptual

Untuk memperjelas maksud dari judul tersebut maka perlu adanya penguraian definisi operasional untuk mengetahui konsep dasar atau batasan dalam penelitian ini sehingga dapat menjadi suatu interpretasi dasar dalam pengembangan penelitian.

1. Persepsi masyarakat

Sarlito W. Sarwono berpendapat persepsi secara umum merupakan proses perolehan, penafsiran, pemilihan dan pengaturan informasi indrawi. Persepsi berlangsung pada saat seseorang menirami stimulus dari dunia luar yang ditangkap oleh organ-organ bantunya yang kemudian masuk ke dalam informasi untuk dipahami yang menggunakan alat penginderaan.³³

Di dalam persepsi mengandung suatu proses dalam diri untuk mengetahui dan mengevaluasi sejauh mana kita mengetahui orang lain. Pada proses ini kepekaan dalam diri seseorang terhadap lingkungan sekitar mulai terlihat. Cara pandang akan menentukan kesan yang dihasilkan dari proses persepsi.

Proses interaksi tidak dapat dilepaskan dari cara pandang atau persepsi satu individu yang lain, sehingga memunculkan apa yang dinamakan persepsi masyarakat. Persepsi masyarakat akan menghasilkan suatu penilaian terhadap sikap, perilaku dan tindakan seseorang di dalam kehidupan bermasyarakat.

³³ Abdul Rahman Saleh, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam* (Jakarta: Kencana, 2009).

2. Praktik

Praktik jual beli adalah pelaksanaan secara nyata apa yang di sebutkan dalam teori, pertukaran harta dengan harta atas dasar saling merelakan, atau memindahkan kepemilikan dengan ganti yang dapat dibenarkan menurut syariat.³⁴

3. Jual beli

Jual beli adalah akad *mu'awadhah*, yakni akad yang dilakukan oleh dua pihak, dimana pihak pertama menyerahkan barang dan pihak kedua menyerahkan imbalan, baik berupa uang maupun barang. Syafi'ah dan Hanabilah mengemukakan bahwa objek jual beli bukan hanya barang (benda), tetapi juga manfaat, dengan syarat tukar-menukar berlaku selamanya, bukan untuk sementara.³⁵

Berdasarkan pengertian diatas yang di maksud oleh penulis dalam judul ini yaitu menyelidiki tentang persepsi masyarakat terhadap praktik jual beli bunga hiasyanlakukan oleh produsen di kota parepare, yan mengumpulkan dan menarik perhatianpara konsumen untuk membeli bunga hias tersebut secara langsung dengan harga yang cukup murah di banding dengan harga yang secara online.

D. Kerangka Pikir

Praktik jual beli adalah pelaksanaan secara nyata apa yang di sebutkan dalam teori, pertukaran harta dengan harta atas dasar saling merelakan, atau memindahkan kepemilikan dengan ganti yang dapat dibenarkan menurut syariat.³⁶

Jual beli adalah akad *mu'awadhah*, yakni akad yang dilakukan oleh dua pihak, dimana pihak pertama menyerahkan barang dan pihak kedua menyerahkan imbalan,

³⁴*Kamus Besar Bahasa Indonesia Offline*,.

³⁵Ahnad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzaah, 2010).

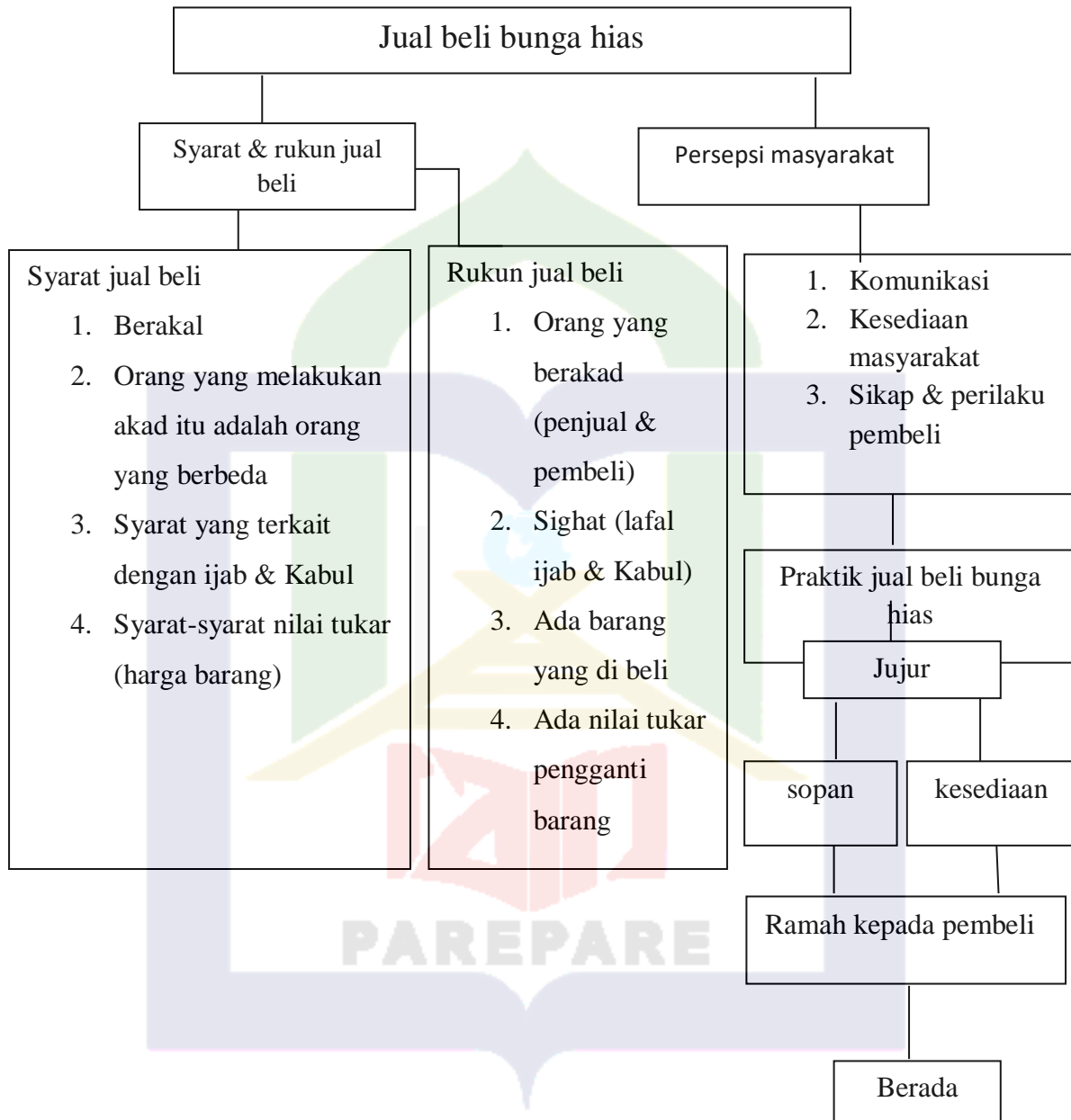
³⁶*Kamus Besar Bahasa Indonesia Offline*.

baik berupa uang maupun barang. Syafi'ah dan Hanabilah mengemukakan bahwa objek jual beli bukan hanya barang (benda), tetapi juga manfaat, dengan syarat tukar-menukar berlaku selamanya, bukan untuk sementara.³⁷

Oleh karena itu, pada penelitian ini akan membahas mengenai persepsi masyarakat terhadap praktik jual beli bunga hias di Parepare mengenai praktiknya yang dilakukan oleh penjual bunga hias yang sesuai dengan syariat Islam. Untuk memberi gambaran yang lebih jelas mengenai penelitian ini, maka penulis membuat suatu bagan kerangka pikir.



³⁷Ahmad Wrdi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzaah, 2010).



Gambar 2.1 Bagan Kerangka Pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Dalam penulisan proposal skripsi ini mengacu pada buku Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Parepare. Pemilihan metode penelitian dijelaskan ke dalam beberapa pada aspek di antaranya:

B. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis. Jenis penelitian ini yang digunakan adalah field research (penelitian lapangan) untuk mengadakan penelitian dan untuk memperoleh data-data yang berhubungan dengan pembahasan ini. Landasan teori dimanfaatkan sebagai pemandu agar fokus penelitian sesuai fakta lapangan. Selain itu, landasan teori ini juga bermanfaat untuk memberikan gambaran umum tentang latar penelitian dan sebagai bahan pembahasan hasil penelitian.³⁸

Untuk memperoleh data atau informasi dalam penulisan ini, penulis memilih metode penelitian dengan pendekatan penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang dapat diartikan sebagai penelitian yang tidak mengadakan perhitungan. Tujuan dari penelitian kualitatif ini adalah memperoleh pemahaman, mengembangkan teori dan menggambarkan secara kompleks.

Pendekatan kualitatif ini memang tidak terlalu membutuhkan data yang banyak dan lebih bersifat monografis, atau berwujud kasus-kasus. Berbeda halnya

³⁸Wikipedia Enslopedia Bebas (Wikipedia Bahasa Indonesia ensklopedia Bebas 2020), *Penelitian Kualitatif* (https://id.wikipedia.org/wik/penelitian_kualitatif, 2021).

dengan pendekatan kuantitatif yang membutuhkan banyak data atau berjumlah besar sehingga dalam mengkualifikasi dalam kategori-kategori lebih mudah.³⁹

Dalam merinci aneka macam penelitian, Soerjono Soekanto dapat membedakan penelitian hukum dari sudut tujuannya adalah penelitian hukum normative, dan penelitian hukum sosiologis atau empiris.⁴⁰ Dalam penelitian ini termasuk penelitian normative (kepastakaan) yaitu hukum dikonsepsikan sebagai kaidah atau norma yang merupakan patokan berperilaku manusia yang dianggap pantas. Sumber penelitian normative hanyalah data sekunder, yang terdiri dari bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder dan bahan tersier.⁴¹ Ketiga bahan hukum itu dalam bentuk tertulis (kepastakaan).

Pendekatan normatif adalah suatu pendekatan yang memandang masalah dari sudut legal formal dan atau normatifnya. Sementara normatif adalah seluruh ajaran yang terkandung dalam nash. Pendekatan tersebut dimaksud untuk mengumpulkan berbagai macam peraturan, atau teori-teori dan literatur-literatur yang erat hubungannya dengan masalah yang akan diteliti.

Pendekatan empiris yaitu dengan meneliti dan mengumpulkan data primer yang diperoleh secara langsung melalui penelitian terhadap objek penelitian dengan cara observasi dan wawancara dengan responden atau narasumber yang berhubungan dengan permasalahannya yang di bahas dalam penelitian ini.

Penelitian ini juga disebut dengan penelitian hukum sosiologis atau penelitian lapangan. Penelitian ini didasarkan pada data yang diperoleh langsung dari

³⁹ Amiruddin & H. Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006).

⁴⁰ Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum* (Jakarta: UI Perss, 1986).

⁴¹ Amiruddin & H. Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*.

masyarakat melalui penelitian lapangan baik melalui observasi, wawancara maupun kuesioner.

Objek penelitian hukum empiris yaitu :

- a. Penelitian terhadap peristiwa, kejadian, dan perbuatan nyata yang terjadi dalam masyarakat;
- b. Aturan hukum yang tidak tertulis dan berlaku dalam masyarakat seperti pembagian warisan; dan
- c. Penerapan hukum di masyarakat.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian hukum empiris adalah pendekatan social-legal. Pendekatan ini membutuhkan disiplin dan mengkaji positif yang dapat memberi pandangan atas fenomena hukum di masyarakat.

Karakteristik metode sosiolegal dilihat melalui dua hal, pertama, studi sosiolegal dengan melakukan studi tekstual, peraturan perundang-undangan dan kebijakan yang dapat diimpiklasikan terhadap subjek hukum. Kedua, studi sosiolegal dengan mengembangkan penggabungan metode hukum dan ilmu social seperti penelitian kualitatif sosiolegal.

Berdasarkan masalahnya, penelitian ini digolongkan sebagai penelitian deskriptif kualitatif, artinya penelitian ini berupaya mendeskripsikan, mencatat, menganalisa dan menginterpretasikan apa yang diteliti, melalui observasi, wawancara dan mempelajari dokumentasi.⁴²

⁴²Mardalis, *Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal* (Jakarta: Bumi Aksara, 2004).

C. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Maka hal ini akan meneliti di beberapa pasar diantaranya Pasar Lakessi, Pasar Tradisional Sumpang dan Pasar Senggol.

2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini, akan memakan waktu yang telah diberikan karena penelitian ini untuk melihat situasi tempat penelitian yang sudah di tentukan. Dan menggunakan tiga lokasi untuk meneliti.

D. Fokus Penelitian

Fokus penelitian dalam penelitian ini ada sebagaimana sebelumnya karena fokus penelitian inilah yang nantinya akan berfungsi memberi batas hal-hal yang akan peneliti teliti. Fokus penelitian ini akan berguna dalam memberikan arah kepada peneliti selama proses penelitian. Utamanya pada saat pengumpulan data, yaitu untuk membedakan antara data mana yang relevan dengan tujuan penelitian ini dan bagaimana mengetahui relasi antara pendanaan dan keberlangsungan.

E. Jenis dan Sumber Data

Sumber data diperoleh melalui sumber langsung (data primer) atau data diperoleh dari sumber tidak langsung (data sekunder). Dalam penelitian lazimnya dua sumber data inilah yang di gunakan. Adapun data yang digunakan dala penelitian ini adalah:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat untuk pertama kalinya. Dengan kata lain diambil oleh peneliti secara langsung dari objek penelitiannya, tanpa diperantarai oleh pihak ketiga, keempat dan seterusnya. Dalam penelitian ini data diperoleh langsung dari lapangan baik yang berupa observasi maupun berupa hasil wawancara tentang persepsi masyarakat terhadap praktik jual beli bunga hias di Parepare. Data primer dalam hal ini diperoleh dari sumber individu atau perorangan yang terlibat langsung dalam permasalahan yang diteliti.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari buku-buku yang berhubungan dengan objek penelitian dalam bentuk laporan, skripsi, tesis, dan disertasi.⁴³ Adapun data sekunder adalah sumber data penelitian yang diperoleh tidak langsung serta melalui media perantara.

F. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data

Adapun teknik yang digunakan untuk memperoleh data di lapangan yang sesuai dengan data yang bersifat teknis, yakni sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara merupakan alat pengumpulan informasi dengan cara tanya jawab. Ciri utama dari wawancara adalah kontak langsung dengan tatap muka antara pencari

⁴³Zainuddin Ali, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: Sinar Grafika, 2010).

informasi dan sumber informasi. Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan pihak-pihak yang terkait.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah cara pengumpulan data melalui gambaran yang lengkap tentang kondisi dokumen yang terkait dengan masalah yang diteliti.

3. Observasi

Observasi merupakan suatu teknik atau cara mengumpulkan data dengan jalan mengadakan pengamatan di lokasi.

4. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah pedoman tertulis tentang wawancara, pengamatan, dan pertanyaan yang dipersiapkan untuk mendapatkan informasi.⁴⁴

G. Uji Keabsahan Data

Keabsahan data adalah data yang tidak berbeda antara data yang diperoleh peneliti dengan data yang terjadi sesungguhnya pada objek penelitian sehingga keabsahan data yang disajikan dapat dipertanggung jawabkan. Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi:

1. Uji *Credibility*

Derajat kepercayaan atau *credibility* dalam penelitian kualitatif adalah istilah validitas yang berarti bahwa instrumen yang dipergunakan dan hasil pengukuran yang dilakukan menggambarkan keadaan yang sebenarnya.

⁴⁴ Ovan dan Andika Saputra, *CAMI: Aplikasi-Aplikasi Uji Validasi Dan Reliabilitas Instrumen Penelitian Berbasis Web* (Cat. 1. Sulawesi selatan: Yayasan Ahmad Cendekia Indonesia, 2020).

2. Uji *Transferbility*

Dalam penelitian kualitatif tidak dikenal validitas eksternal tetapi menggunakan istilah atau konsep keteralihan atau transferbilas keteralihan berarti bahwa hasil penelitian dapat diterapkan atau digunakan pada situasi lain yang memiliki karakteristik dan konteks yang relatif sama.

3. Uji *Dependability*

Dalam penelitian kualitatif dikenal sebagai istilah *reabilitas* yang menunjukkan konsistensi hasil penelitian meskipun penelitian itu dilakukan berulang kali.

4. Uji *Depenbility*

Dalam penelitian kualitatif dikenal pengujian *dependabilitas* yang dilakukan dengan mengadakan audit terhadap keseluruhan proses penelitian mulai dari menentukan masalah, menentukan sumber data, pengambilan atau pembangkitan data, melakukan analisis data, memeriksa keabsahan data, dan membuat kesimpulan.⁴⁵

Oleh karena itu, supaya hasil dari skripsi ini dapat benar-benar dipertanggung jawabkan, maka penulis memakai dua Teknik uji keabsahan data sebagai berikut :

i. Triangulasi

Triangulasi adalah Teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain untuk tujuan pengecekan dan sebagai pembanding terhadap data itu. Membagi Teknik ini menjadi empat macam triangulasi sebagai Teknik

⁴⁵Helaluddin Dan Hengkiwijaya, *Analisis Data Kualitatif Sebuah Tinjauan Teori Dan Praktik* (Sekolah Theologiya: Ekonomi Jaffar, 2019). .

pemeriksaan yang memanfaatkan penggunaan *sumber*, *metode*, *penyedik* dan *teori*.

Adapun Teknik pemeriksaan yang dipakai adalah menggunakan Teknik triangulasi dengan *sumber* dan *teori* yang dilakukan dengan beberapa hal, sebagai berikut:

1. Sumber: membandingkan data hasil dekumentasi dengan data hasil wawancara maupun data-data tertulis lainnya. Dalam penelitian ini, dekumentasi dilakukan dengan meneliti bahan primer berupa data-data yang sudah di kumpulkan, kemudian dianalisis dengan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada para penjual dan pembeli yang sudah dilaksanakan.
2. Teori: membandingkan antara teori-teori yang terdapat dalam buku refrensi dengan yang diterapkan oleh penjual dan pembeli yang dilakukan lapangan dan sesuai yang dilaksanakan yang sudah di tentukan.

Ada beberapa yang dilakukan dalam keabsahan data. Peneliti melakukan beberapa hal di antaranya :

1. Perpanjangan waktu pengamatan

Penelitian ini diawali dengan adanya pengamatan lapangan dan identitas masalah di sudah yang akan ditetapkan. Selanjutnya peneliti akan melanjutkan dengan tekun dan mulai melakukan penelitian dengan tekun, dan diakhir pada saat sebelum penulisan selesai dan di konsultasikan kepada pembimbing.

Selama penelitian selain wawancara dan dekumentasi, peneliti juga melakukan pengumpulan data dengan jalan observasi atau pengamatan. Dalam melakukan pengamatan peneliti selalu melakukannya dengan

beberapa frekuensi pengamatan untuk satu data yang di cari atau diinginkan. Artinya peneliti selalu melakukan pengamatan dan melakukan perpanjangan waktu pengamatan. Dengan harapan data yang diperoleh adalah benar-benar data yang valid. Rentang waktu penelitian secara formal didasarkan pada surat izin penelitian yang telah dikeluarkan oleh kampus kemudian proses dan disahkan oleh kantor dinas penanaman modal.

2. Meningkatkan ketekunan saat melakukan penelitian

Sebuah penelitian yang baik membutuhkan ketelitian dan ketekunan dalam melakukannya. Sehingga dapat dikatakan bahwa hasil penelitian yang baik adalah hasil penelitian yang di dalamnya mencerminkan ketelitian dan ketekunan peneliti, untuk itu peneliti telah mencoba mencurahkan segala kemampuan yang dimiliki untuk hasil penelitian ini. Banyak tantangan yang dihadapi peneliti dalam mengumpulkan, mengolah, dan menganalisa data, sampai pada tahap penulisan tesis ini. Namun peneliti senantiasa berusaha untuk selalu meningkatkan ketekunan dan ketelitian sehingga harapannya adalah hasil penelitian ini benar-benar dapat mewakili keadaan sebagaimana mestinya di lapangan.

Meningkatkan ketekunan berarti melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan atau secara terus-menerus. Dengan demikian, kepastian data dan urutan peristiwa terekam secara pasti dan sistematis. Sebagai modal dalam meningkatkan ketekunan, peneliti membaca berbagai referensi buku maupun hasil penelitian atau dokumen-dokumen yang terkait dengan yang diteliti. Sehingga peneliti memiliki

wawasan yang luas dan tujuan untuk dapat melakukan pemeriksaan terhadap data yang ditemukan di lapangan apakah valid atau tidak.

H. Teknik Analisis Data

Teknik yang digunakan dalam menganalisis data pada umumnya adalah metode induktif dan deduktif.

1. Metode induktif

Metode induktif yaitu suatu proses menganalisa data yang berdasarkan data atau pendapat yang bersifat khusus untuk mengambil suatu kesimpulan yang bersifat umum.

2. Metode deduktif

Metode deduktif yaitu cara yang dilakukan dengan mengumpulkan sejumlah data yang bersifat umum kemudian mengambil suatu kesimpulan yang bersifat khusus, baik dari data informasi (wawancara) maupun dari literatur yang digunakan.

Adapun setelah pengumpulan data dilakukan, dalam pengolahannya dilakukan beberapa langkah sebagai berikut :

1. Penelitian Kembali data-data yang didapat dengan melakukan pengecekan validitas data, tujuannya adalah agar data yang diperoleh lengkap dan terjamin.
 - i. Proses pengklafikasian data, kemudian dicocokkan dengan permasalahan yang ada, yang tujuannya adalah untuk mempermudah analisis yang dikemukakan.
 - ii. Mencatat data secara sistematis dan konsisten, data-data yang diperoleh dituangkn dalam suatu rancangan konsep untuk kemudian dijadikan dasar

utama dalam memberikan analisis sehingga pada akhirnya terdapat keselarasan dan dengan analisis yang diberikan.

Sebagai tahapan terakhir dari penelitian ini adalah analisis data. Peneliti telah mengorganisasikan data dalam rangka menginterpretasikan data secara kualitatif. Dalam hal ini peneliti menggunakan analisis data deskriptif-kualitatif yaitu mengemukakan data dan informasi tersebut kemudian dianalisis dengan memakai beberapa kesimpulan sebagai temuan dari hasil penelitian.

Deskriptif merupakan penelitian non hipotesis sehingga dalam Langkah penelitiannya tidak perlu merumuskan hipotesis, sedangkan kualitatif adalah data yang digambarkan dengan kata-kata atau kalimat yang dipisah-pisahkan menurut kategori untuk memperoleh kesimpulan. Sedangkan yang dimaksud Analisa data kualitatif menurut pendapat Bogdan dan Tailor yaitu metode yang digunakan untuk menganalisa data dengan mendeskripsikan data melalui bentuk kata dan digunakan untuk menafsirkan dan menginterpretasikan data hasil lisan atau tertulis dari orang tertentu dan perilaku yang diamati.⁴⁶

Menurut defenisi Sunarto: Deskripsi Kualitatif adalah penelitian yang berusaha menggambarkan dan menginterpretasikan kondisi atau hubungan yang ada, pendapat yang sedang tumbuh, proses yang sedang berlangsung, akibat yang sedang terjadi atau kecenderungan yang sedang berkembang.⁴⁷

⁴⁶ Lexi J. Moleong, *Metedologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Rosyda Karya, 1991).

⁴⁷ Sunarto, *Metode Penelitian Deskriptif* (Surabaya: Usaha Nasional, 1990).

BAB VI

HASIL PENELITIAN & PEMBAHASAN

A. Praktik Jual Beli Bunga Hias Di Pasar Tradisional Di Parepare

Praktik jual ini secara langsung di mana penjual dan pembeli secara langsung tatap muka, dan pedagang memperlihatkan atau mempromosikan langsung barang dagangannya dan pembeli juga puas melihat dan memilih barang yang mereka sukai tanpa ada kecacatan barang, di dalam jual beli secara langsung ini terkadang pula ada kegiatan tawar-menawar.

Jual beli bagi umat Islam sudah menjadi hal yang biasa di lakukan sehari-hari. Jual beli merupakan suatu bagian dari Muamalah yang bisa dialami oleh semua manusia sebagai sarana berkomunikasi dalam hal ekonomi. Jual beli merupakan salah satu sarana pemenuhan kebutuhan yang sering dilakukan oleh individu satu dengan individu lainnya.

Dalam praktik jual beli secara umum itu berpatok kepada sejak kapan menjual bunga hias seperti yang dijelaskan oleh salah satu pedagang bunga hias di pasar di Parepare yang menyatakan bahwa.

“saya sudah lama menjual selama 2 tahun lebih karena ini sudah mata pencarian uang saya jika saya tidak menjual bunga hias maka pemasukan saya tidak ada.”

Komentar saya di sini penjual ini harusnya ada penghasilannya yang lain karena tanaman hias tersebut kadang pembeli tidak ada yang berminat untuk membelinya. Cuman itu mata pencariannya. terkadang tanaman hias tersebut tidak laku sama sekali karena sesuai keinginan pembeli.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, pedagang bunga hias dalam praktiknya jual beli itu yaitu sudah lama menjual bunga hias karena itu sudah mata pencariannya untuk biaya sehari-harinya. Pedagang ini kadang tidak pembeli yang datang untuk meliha atau membeli bunga. Seperti yang dijelaskan salah satu pedagang bunga hias di Parepare.

Dalam praktik jual beli ada pedagang yang menarik pelanggng agar bisa merugikan pedagang orang lain, seperti yang dijelaskan salah satu pedangang bunga hias di pasar Parepare yang mengatakan:

“Pernah, kan penjual itu pasti ada keuntungan dan ada kerugian kalau ramai ki sama pembeli banyak juga yang datang di tempat ta kalau cuek-cuek ki pasti pembeli pasti mi banyak yang tidak mau datang di tempat ta.”⁴⁸

“Ya’ kalau menjual ki itu pasti sabar menunggu pembeli, kalau ramai pasti ada juga laku dalam sehari tetapi kalau tidak, biasa ada yang laku biasa juga yang tidak ada sama sekali, karenanak banyak juga penjual bunga hias yang lain.”⁴⁹

Komentar saya di sini yang pertama memang penjual banyak keuntungan pada saat pembelinya banyak akan tetapi pada saat sunyi pasti tidak ada pemasukkan dari situlah mungkin ada kerugian yang dialami oleh penjual. Dari situlah pada saat menjual jangan cuek dan egois jadi penjual karena pembeli biasanya melihat dari penjualnya dan pembeli pun tidak mau datang di tempat jualan untuk melihat tanaman hias tersebut.

⁴⁸ Masrani Ramli, “Pedagang Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Pasar Lakessi Parepare” (4 Februari, 2022).

⁴⁹ Sauleng, “Pedagang Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Pasar Senggol Parepare” (6 Februari, 2022).

Komentar saya yang kedua terkadang pada saat menjual tidak ada sama sekali dagangan laku karena bukan cuman satu penjual tanaman hias tetapi banyak yang menjual tanaman hias. Dari situlah kita harusnya bersabar dalam menjual dagangan karena jual beli itu tidak segampang itu kita berjualan kadang naik dan kadang juga menurun penjualan.terkadang tanaman hias yang di jual tidak ada jadi pembeli pun yang lain dan harganya pun berbeda dengan yang dagangan yang lain.

Berdasarkan dari hasil penelitian di atas, pedagang ini ramai kepada konsumen yang datang di tempatnya sehingga menarik banyak pelanggan dan pedagang yang tidak ramai kepada konsumen tentu pelanggannya lari. Dan pedagang juga tentu harus sabar dalam menghadapi banyak pesaing.

Dalam praktik jual beli bunga hias harus ada yang bisa mempromosikan bunga hias tersebut sehingga konsumen bisa pergi melihat bunga hias tersebut karna jika sudah melihatnya pasti tertarik seperti yang mengemukakan oleh salah satu pedagang bunga hias di pasar di Parepare yang mengatakan bahwa:

“Saya mempromosikan bunga hias lewat sosmed dan saya juga menjual bunga di pasar agar semua orang mengetahuinya saya juga melayanin lewat sosmed kalau ada yang memesannya.”⁵⁰

Komentar saya di sini jangan cuman lewat sosmed mempromosikan dagangannya promosikan juga lewat keluarganya atau teman-temannya karena mempromosikan lewat sosmed tidak menjamin terkadang tidak melihat oleh pengguna sosmed. Jadi promosikanlah di sekitar anda menjual agar masyarakat tahu kalau anda menjua tanaman hias.

⁵⁰ Hj. Jusneni, “Pedagang Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Pasar Labukkang Parepare” (5 Februari, 2022).

Berdasarkan hasil penelitian di atas, pedagang tersebut mempromosikan bunga hiasnya di sosmed agar bunga hias cepat laku dan bisa di lihat oleh konsumen karna kebanyakan konsumen pesan lewat sosmed.

“Iya bunga tersebut berbeda harganya karna daunnya berbeda dan kualitasnya bagus dan berbeda dengan yang lain juga jarang di dapat oleh konsumen pada saat konsumen mau membeli bunga harganya tidak sama.”⁵¹

Komentar saya di sini memang harga tanaman hias pun berbeda dan jenis tanaman hias pun berbeda karena tanaman hias itu berbeda bentuk. Karena pembeli itu mencari tanaman yang murah dan berkualitas bagus terkadang pembeli kalau mau membeli tanaman hias harus sesuaikan kondisikan apa pegangannya cukum atau tidak karena tanaman hias dijual mulai yang murah sampai yang mahal jadi pembeli berpikir untuk membeli tanaman hias.

Berdasarkan hasil penelitian di atas, pedagang tersebut memberikan harga bunga hiasnya berbeda-beda karena kualitas bagus dan subur jadi biasanya di hitung dari daunnya.

Pembeli dalam saat membeli bunga hias

Dalam hal ini tentunya pedagang juga memperhatikan kualitas bunga yang akan di perjual belikan ke pada masyarakat yang punya hoby dengan bunga hias guna untuk menentukan harga. Sebab tentu pembeli juga akan memperhatikan kualitas bunga.

Seperti yang dikemukakan salah satu pembeli bunga hias di pasar di Parepare yang mengatakan bahwa:

⁵¹ Masrani Ramli, “Pedagang Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Lakessi Parepare.”(4 Februari 2022

“Pada saat saya membeli bunga hias biaya yang saya keluarkan sebesar Rp. 300 ribu untuk biaya yang saya keluarkan untuk bunga tersebut.”⁵²

Komentar saya di sini memang pada saat mau membeli tanaman hias masyarakat berbeda-beda ada yang ratusan ribu biaya yang mengeluarkan biaya tanaman hias terbut terkadang ada juga masyarakat lebih sedikit mengeluarkan biaya untuk tanaman hias tersebut tergantung dari kita sendiri.

Berdasarkan dari hasil penelitian di atas, sebagai pembeli yang hoby dengan bunga hias tentu dia akan memperhatikan pertama adalah harganya yang berbeda. Agar pada saat membeli bunga tidak ada berdebatan antara pembeli dan penjual.

Seperti yang dikemukakan oleh salah satu pembeli bunga hias di pasar di Parepare yang mengatakan bahwa:

“Saya menawarnya agar mendapatkan harga yang paling murah dari harga yang diberikan kepada penjualnya karena penjual memberikan harga yang tertinggi jadi saya menawarnya pada saat membeli bunga hias.”⁵³

Berdasarkan dari hasil penelitian di atas, sebagai pembeli harus pintar menawar harga bunga yang mau di belinya karena biasanya harga bunga meluncak tinggi dari harga sebelumnya. Karena pedagang tersebut bisa saja menjual bunganya lebih tinggi dari harga sebelumnya.

Seperti yang dikemukakan salah satu pembeli bunga hias di pasar di Parepare yang mengatakan bahwa:

⁵² Nurmaya, “Pembeli Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Lakessi Parepare” (8 Februari, 2022).

⁵³ Cunni, “Pembeli Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Pasar Senggol Parepare” (4 Februari, 2022).

“Iya, saya pindah-pindah karena saya sesuaikan harga bunga dan memilih bunga karena saya mencari bunga yang belum ada di rumah saya dan mencari yang sesuai keinginan saya.”⁵⁴

Komentar saya di sini setiap pembeli yang mau membeli tanaman hias yang ditanyakan terlebih dahulu yaitu harganya karena penjual itu berbeda-beda. Dan pembeli sudah di tanyakan harganya kalau lebih mahal sedikit pasti pindah yang satu karena harganya tidak sesuai yang ia inginkan kalau sudah mendapatkan lebih murah pembeli pun langsung membayar dan membawa pulang tanaman yang sudah ia beli.

Berdasarkan dari hasil penelitian di atas, pembeli harus mengetahui harga bunga tersebut agar tidak pusing untuk memilih bunga saat membelinya. Pada saat melihat bunga ada di dekat pedagang terbut lebih menarik pembeli tersebut berpindah pada saat melihat bunga tersebut.

Seperti yang di dikemukakan oleh salah satu pembeli bunga hias di pasar di Parepare yang mengatakan bahwa:

“Iya pernah, karena pada saat membeli bunga pada waktu saya mengambil bunga di penjualnya masih subur pas keesokan harinya sudah layuh tidak subur lagi.”

Komentar saya disini terkadang tanaman hias langsung mati jika langsung dipindahkan dan langsung layuh tidak subur lagi tidak seperti waktu dibeli. Mungkin pada saat di beli tanaman hias tersebut ada yang menyentuhnya atau ada yang sesuatu dalam tanaman hias sehingga tanaman hias pun tidak subur lagi tidak selamanya tanaman hias bertahan lama jika sudah dibeli.

⁵⁴ Hj Isakka, “Pembelian Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Pasar Labukkang Parepare” (9 Februari, 2022).

Berdasarkan dari hasil penelitian di atas, sebagai pembeli sangat kecewa karena tidak puas karena bunga tersebut layuh pada saat sampai di rumah dan pembeli kurang puas saat membeli bunga tersebut.

B. Persepsi Masyarakat Terhadap Praktik Jual Beli Bunga Hias Di Parepare

- a. Komunikasi berkenaan dengan bagaimana kebijakan komunikasi pada organisasi dan atau publik, kesediaan masyarakat untuk melaksanakan kebijakan, sikap dan tanggap dari para pelaku yang terlibat, dan bagaimana struktur organisasi pelaksanaan kebijakan. Komunikasi dibutuhkan oleh setiap pelaksana kebijakan untuk mengetahui apa yang harus mereka lakukan. Bagi suatu organisasi, komunikasi merupakan suatu proses penyampaian informasi, ide-ide diantara para anggota secara timbal balik dalam rangka mencapai tujuan yang telah diterapkan.

“Komunikasi yang dimaksud peneliti di sini yaitu komunikasi yang dilakukan antara penjual dan pembeli yang ada di pasar Parepare. “Komunikasi mereka sangat erat antara penjual-penjual dan pembeli, walaupun dalam berdagang mereka bersaing dengan cara persaingan yang tidak sehat, tetapi mereka menjaga silaturahmi antara pedagang.”

Sedangkan saya meneliti di sini dapat di lihat dari sisi sudut pandang dalam melakukan komunikasi antara penjual dan pembeli sangat kurang karena kadang penjual tersebut cuek kepada pembeli kurang respon kepada konsumen. Jadi konsumen kurang semangat dalam melakukan jual beli yang di pasar Parepare. Penjual dan pembeli harus komunikasi yang sangat baik karena kurang sehat pasti ada kekecokan antara penjual dan pembeli.

- b. Kesediaan masyarakat: Untuk melakukan yang ingin di kerjakan masyarakatan perlu memperhatikan sebelumnya karena jika sudah dilokasi tidak ada yang

dilupakan dan berdesakan dan masyarakatpun bisa memilih dalam melakukan jual beli tersebut.

- c. Sikap & perilaku pembeli: Berhubungan dengan perilaku pembeli akan dalam beberapa tahap yaitu tahap sebelumnya pembelian, pembelian, dan setelah pembelian. Pada tahap sebelum pembelian akan melakukan pencarian informasi yang terkait dengan apa yang mau di beli perilaku pembeli menggambarkan cara individu mengambil keputusan untuk memanfaatkan sumber daya mereka yang tersedia (uang, uang, usaha) guna membeli barang-barang yang berhubungan dalam jual beli.⁵⁵

Prinsip adalah asas atau kebenaran yang menjadi pokok dasar berpikir yang dan yang buruk dalam hak dan kewajiban moral akhlak. Dalam melakukan praktik ini ada beberapa prinsip yang harus dianut oleh pelaku bisnis, yaitu diantaranya prinsip kejujuran, kesopanan, kesediaan, ramah kepada pembeli, berada di tempat. Kelima prinsip ini merupakan hal yang sangat penting dalam menjalankan suatu bisnis.

4. Prinsip kejujuran

Prinsip kejujuran merupakan perilaku positif dengan berkata sebenarnya, tidak curang, serta perbuatan dan perkataan yang tidak berlawanan. Perilaku jujur menyebabkan orang memperoleh kepercayaan sama seseorang.

Seperti yang melakukan oleh pedagang dari kejujurannya terhadap pembeli pada saat menjual pedagang tersebut tetap jujur kepada pembeli karena itu kewajibannya.

Seperti yang dijelaskan oleh salah satu pedagang bunga hias di pasar Lakessi di parepare yang mengatakan bahwa:

⁵⁵ Pemungkas, *Karakteristik Pembeli Mempengaruhi Perilaku Pembeli*, 2018.

“Iya, karena harganya berbeda-beda karna kualitasnya tidak sama ada juga bunga dihitung perlembar daunnya kalau daunnya lebih bagus agak mahal sedangkan yang kurang bagus agak murah harganya.”

Sedangkan saya meneliti memang harganya harus berbeda karena sesuai dengan tanaman hias yang sangat bagus dan tidak semua tanaman hias tersebut sama. Karena tanaman hias ini beraneka ragam macam tanaman hias yang di jual oleh pedagang ada tanaman hias yang lebih mahal dan ada tanaman yang lebih murah sesuai dengan kondisi tanaman hias yang di jual oleh pedagang tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, dapat dilihat pedagang ini juga jujur kepada pembeli karena kejujuran adalah lebih baik. Karena pasti tidak ada juga untungnya jika berbohong kepada orang lain.

Adapun beberapa kejujuran Rasulullah Saw dalam melakukan jual beli pada saat berjualan di antaranya :

- 1) Rasulullah Saw merupakan seorang pedagang yang jujur dan adil dalam membuat perjanjian bisnis dan tidak pernah membuat para pelangganya mengeluh atau komplain.
- 2) Beliau selalu menepati janjinya dan dalam menyerahkan atau mengirimkan barang pesannya selalu tepat waktu dan tetap mengutamakan kualitas barang yang telah dipesan dan disepakati sebelumnya.
- 3) Dalam berbisnis, Rasulullah selalu menunjukkan rasa penuh tanggung jawab dan memiliki integritas yang tinggi di mata apapun. Reputasinya sebagai pedagang jujur dan adil telah dikenal luas.
- 4) Kejujuran dijadikan sebagai etika dasar dalam melakukan transaksi bisnis.
- 5) Kejujuran Rasulullah SAW dalam bertransaksi ditunjukkan dengan cara menyampaikan kondisi riil barang dagangannya.

- 6) Beliau pernah melarang para pedagang untuk meletakkan barang busuk atau jelek di dalam dagangannya. Beliau selalu memberikan barang sesuai dengan adanya dan terbaik bagi konsumennya.
- 7) Tidak ada tawar-menawar dan pertengkaran antara Rasulullah SAW dan para pelanggannya sebagai sering terjadi pada waktu itu di pasar-pasar.
- 8) Segala permasalahan antara Rasulullah SAW dengan para pembeli atau penjual selalu diselesaikan dengan damai dan adil tanpa ada kekhawatiran akan terjadi unsur penipuan di kedua belah pihak.

Landasan hukum berdagangan dengan prinsip kejujuran setiap kegiatan umat Islam dalam kehidupan, baik secara vertical maupun horizontal, telah di atur dengan ketentuan-ketentuan agar sesuai dengan yang di diperintahkan oleh Allah. Hal yang mendasari setiap perbuatan itu dilandaskan pada sumber-sumber hukum yang bersumber dari Al-Qur'an dan hadis. Dengan demikian perdagangan dalam islam juga berdasar dari landasan hukum tersebut. Al-qur'an memberi motivasi untuk berbisnis pada ayat berikut:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Terjemahan;

Apabila telah ditunaikkan sholat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya supaya kamu beruntung.”(QS Al-Jum’ah [62]: 10)

Al-Qur'an meemerintahkan kepada manusia untuk jujur, ikhlas, dan benar dalam semua perjalanan hidupnya, dan ini sangat dituntut dalam bidang bisnis syariah. Jika penipuan dan tipu daya dikutuk dan dilarang, maka kejujuran tidak hanya diperintahkan, tetapi diinyatakan sebagai keharusan yang mutlak. Sikap

jujur akan terlihat dalam kemampuan dalam menjalankan Amanah-amanah yang diberikan. Orang yang jujur sudah pasti amanah dalam setiap kepercayaan yang berikan kepadanya. Ketidakjujuran merupakan bentuk kecurangan yang paling jelek. Orang yang tidak jujur akan selalu berusaha melakukan penipuan pada orang lain, kapan pun dan di manapun kesempatan itu terbuka bagi dirinya. Al-Qur'an dengan tegas melarang ketidakjujuran itu.

Sebagai pebisnis yang memiliki nilai-nilai kejujuran dan dapat dipercaya, bahkan Nabi Muhammad SAW sudah puncak kesuksesan di usia 25 tahun. Rasulullah sekaligus mengajarkan dan membuktikan bahwa usia mudah bukanlah halangan untuk bekerja dan bisa menghidupi diri sendiri.

Berikut ini seperti dikutip dari buku bisnis Rasulullah sebagai berikut :

1. Keberanian untuk memilih pekerjaan sebagai wirausaha/ pedagang di usia mudah.
2. Pernah mengikuti pamannya berdagang ke Syiria pada usia anak-anak.
3. Pada saat belum memiliki modal, beliau menjadi manajer perdagangan para investor (Shahibul Maal) dengan sistem bagi hasil. Seorang investor besar Mekkah, Khadijah, mengangkatnya sebagai manajer dan pemimpin ekspedisi ke pusat perdagangan Habshah di Yaman. Dalam ekspedisi ini, Khadijah mendapat keuntungan besar dari seluruh barang dagang miliknya.
4. Empat kali memimpin ekspedisi perdagangan untuk Khadijah ke Syiria, Jorash dan Bahrain di sebelah timur semenanjung Arab.
5. Total ekspedisi dagang besar yang pernah dilakukan pada masa mudahnya adalah enam kali.
6. Pebisnis besar yang terkenal dari Yaman, Syiria, Basrah, Iraq, Yordania, hingga kota-kota perdagangan di Jzirah Arab
7. Lebih dari 20 tahun berkiprah di bidang perdagangan.

Rasulullah sekaligus mengajarkan dan membuktikan bahwa usia mudah bukanlah halangan untuk bekerja dan bisa menghidupi diri sendiri. Semua pencapaian yang diraih Nabi Muhammad SAW bukan strategis bisnis. Selain

bekerja keras, Rasulullah juga bekerja cerdas. Yang terpenting, tak pernah sekalipun Rasulullah tidak melibatkan Allah SWT dalam setiap hal yang dilakukan saat bekerja.

2. Prinsip kesopanan.

Kesopanan adalah perilaku yang mencerminkan tentang kebiasaan, kepatutan dan kepantasan seorang manusia terhadap sesamanya. Norma ini berangkat dari adat istiadat, nilai-nilai masyarakat dan kebiasaan seseorang.

Seperti yang dijelaskan oleh salah satu pedagang bunga hias di pasar Labukkang Parepare yang menyatakan bahwa:

“Saya menjual bunga banyak macam bunga antaranya bunga klatea, bunga kamboja, bunga venus, dan masih banyak lainnya agar pembeli bisa memilih yang mana mereka sukai.”

Berdasarkan penelitian saya dalam penjualan tanaman hias harusnya lebih banyak tanaman harus dijual supaya banyak pilihan dan pembeli pun tidak kebingungan untuk memilih tanaman hias tersebut agar pembeli pun nyaman dalam memilih tanaman hias dan semangat untuk membeli tanaman hias.

Berdasarkan wawancara diatas, dapat dilihat pedagang ini juga menjual bunga yang beraneka macam bunga agar pembeli bisa memilih yang mana disukai karena pembeli banyak keinginannya.

Kesopanan adalah rasa hormat kita kepada siapa saja yang berinteraksi dengan kita dengan membuat urusannya mudah dan membantunya. Kesopanan itu bisa kita lebih mudah ditau kepada seseorang dan dimudahkan segala sesuatu yang dikerjakan.

Dan sikap ini kita praktikkan kepada siapa saja, baik kepada orang yang lebih tua maupun orang yang lebih mudah dari kita, baik kepada rakyat jelata atau pun kepada pemimpin.

يعطي لا وما العنف، على يعطي لا ما الرفق على ويعطي الرفق، يحب رفيق الله إن ! عائشة يا
سواه ما على

Terjemahan:

Wahai Aisyah, sesungguhnya Allah itu maha lembut dan mencintai kelembutan Allah memberikan kepada kelembutan hal-hal yang tidak diberikan kepada kekerasan dan sifat-sifatnya.” [HR Muslim]

3.Prinsip Kesediaan

Kesediaan adalah setiap mau pergi berjualan pastikan yang mau di jual lengkap semua dan tidak ada yang kurang itu yang lebih utama dalam kesediaan dalam melakukan perjualan.

Seperti yang dijlaskan oleh salah satu pedagang bunga hias di pasar Senggol Parepare yang menyatakan bahwa:

“Karena pada saat ini bunga hias trend sekarang dan kebanyakan ibu-ibu yang menanam bunga tersebut sehingga saya menjual bunga tersebut.”

Sedangkan saya meneliti kebiasaan ibu-ibu di sini bisa dilihat cumin mengikuti trend saja pada tidak semua ibu-ibu menyukai tanaman hias tersebut akan tetapi mereka mengikuti trend saja agar mereka mempunyai kegiatan di rumah sehingga ibu-ibu tersebut memelihara tanaman hias.

Berdasarkan wawancara diatas, dapat dilihat pedagang ini memilih untuk menjual bunga hias karena ini trend sekarang agar ada pemasukkan dari hasil penjualan bunga tersebut agar ada kegiatan di rumah.

Komentar saya disini mengapa ibu-ibu ingin sekali membeli bunga tersebut dan kemudian membeli bunga yang tidak ada mereka punya dan bunga tersebut tidak subur seperti kita pikir.

a. Tujuan dan kegunaan persediaan

Menurut Richardus Eko Indrajit dan Richardus Richardus, menyatakan persediaan bahwa tujuan pengadaan persediaan antara lain adalah :

1. Memenuhi kebutuhan normal,
2. Memenuhi kebutuhan mendadak,
3. Memungkinkan pembelian atas dasar jumlah ekonomis.

Persediaan yang dilakukan oleh penjual dan pembeli memiliki beberapa kegunaan, seperti yang dinyatakan oleh Muhammad Syamsul Ma'rif dan Hendrik Tanjung, diantaranya adalah :

- a. Menghilangkan resiko keterlambatan datangnya barang.
- b. Menghilangkan resiko material yang dipesan secara musiman.
- c. Untuk menumpuk barang yang dihasilkan secara musiman.
- d. Mempertahankan stabilitas operasional penjual.
- e. Mencapai barang yang diinginkan.
- f. Memberikan jaminan tersedianya barang terjadi.

a. Penentuan waktu persediaan

Persediaan merupakan salah satu unsur paling aktif dalam jual beli yang secara kontinu diperoleh atau di pesan dan dijual. Sebagiaian besar sumber daya penjual setiap kali jual beli harus barang yang dibeli atau dipesan. Biaya barang-barang ini harus dibayar sesuai dengan harga yang ditentukan oleh

penjual. Barang-barang yang sudah bisa diperjual belikan kepada pembeli yang ingin membeli barang tersebut.

Keuntungan yaitu penjual yang dapat mengetahui secara pasti jumlah persediaan yang ada. Metode persediaan ini dilakukan secara terus-menerus, setiap ada transaksi baik pembelian atau penjualan langsung dilakukan pencatatan. Kekurangan dari metode ini jarang melakukan pemeriksaan persediaan barang.

Adapun beberapa bagian yang harus dilakukan oleh penjual dalam mengelompokkan persediaan antara lain :

1. Bahan baku

Bahan baku merupakan barang-barang yang diproses digunakan dalam proses pemesanan. Bahan penolong atau pembantu digunakan untuk menyebutkan bahan tambahan yaitu bahan baku yang diperlukan dalam proses pemesanan tetapi secara langsung dimasukkan ke dalam produk.

2. Barang dalam proses

Barang dalam proses juga disebut pekerjaan dalam proses terdiri dari bahan baku yang sebagian telah diproses dan dikerjakan lebih lanjut sebelum dapat dijual. Persediaan ini meliputi tiga unsur biaya yaitu bahan langsung , upah langsung dan overhead pabrik.

3. Barang jadi

Barang jadi merupakan barang yang telah dipesan dan menunggu untuk dijual. Pada saat produk ini diselesaikan biaya yang diakumulasikan dalam proses pemesanan ditransfer dari barang dalam proses ke pikiran persediaan barang jadi.

Berdasarkan pendapat diatas, maka ditarik kesimpulan bahwa didalam jual beli terdapat tiga persediaan yaitu bahan baku, barang dalam proses, barang jadi. Sedangkan dalam jual beli dagang hanya terdapat satu jenis persediaan yaitu persediaan barang dagangan.

4. Ramah kepada pembeli

Ramah kepada pembeli adalah agar pembeli bisa suatu mau membeli bunga hias pasti pembeli tersebut Kembali ke kita itu untungnya ramah kepada pembeli agar kita ingat kepada kepada pembeli.

Seperti yang dijlaskan oleh salah satu pedagang bunga hias di pasar Senggol Parepare yang menyatakan bahwa:

“Selama menjual bunga hias alhamdulillah ramai, kadang juga sunyi karena kadang saja melihat tidak membeli bunga hias biasa juga tidak datang sama sekali pembeli.”⁵⁶

Sedangkan saya meneliti tanaman hias ini musim-musiman, pada saat menjual tanaman hias terkadang tidak ada sama sekali pembeli yang berdatangan atau melihat tanaman hias tersebut. Kadang tanaman hias cuman 2-3 tanaman hias yang terjual saja.

Berdasarkan wawancara diatas, dapat dilihat pedagang selama menjual tidak mendapatkan pembeli sama sekali karna kurangnya pembeli mengunjungi tempat penjualannya kadang datang melihat saja kemudian pergi.

“Penjual itu berbeda-beda ada penjual yang ramah setiap pembeli bertanya pasti langsung di jawab tidak membedakan pembelinya tidak itu saja pembelinya nah layani beberapa pembelinya datang segitu juga pembelinya

⁵⁶ Hasbiah, “Pedagang Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Senggol Parepare” (2022).

nah layani terkadang ada juga penjual cuek tidak mau ditanya soal harga biasa bilang ada harganya tertera di situ dekat bunga.”⁵⁷

Komentar saya disini memang penjual itu berbeda-beda karena tergantung dari sifat dan karakternya seseorang dalam berdagang. Setiap penjual seharusnya ramah kepada pembeli agar pada saat memilih tanaman hias nyaman agar pembeli tersebut mengambil dagangannya yang ia jual jika penjual cuek-cuek pasti pembeli tidak mau lagi membeli tanaman hias tersebut sama penjual tanaman tersebut.

Berdasarkan wawancara diatas, pembeli berkata penjual itu berbeda-beda ada yang cuek ada juga penjual baik hati kadang juga penjual tidak peduli dengan pembelinya dari situlah pembeli kadang meninggalkan penjual pada saat mau lihat dagangan si penjual tersebut.

Penjual dan pembeli hendaknya menampakkan sikap yang lembut dan ramah, tidak menamokkan perilaku keras atau kasar saat tawar-menawar harga. Pembeli hendaknya tidak mengurangi hak penjual dengan meminta menurunkan harga yang berlebihan dan terus-menerus, hingga membuat penjual merugi.

Dengan imbauan tentang transaksi jual beli yang dikutip dari buku sunnah-sunnah harian karya Abdullah Hamud Al-Furaih. Dijelaskan bahwa terdapat aturan mengenai transaksi jual beli antara pedagang dan pembeli yang kerap menawar harga.

Begitu pula dengan penjual, hendaknya pedagang tidak merugikan pembeli dengan cara meninggikan harga atau yang lainnya. Intinya, interaksi penjual dan pembeli harus dibangun di atas keramahan dan kelemahlembutan.

Dalil yang menyebutkan Jabir Bin Abdillah, Rasulullah SAW bersabda, “Semoga Allah Merahmati orang yang ramah ketika menjual, membeli, dan ketika menuntut.”(HR. Bukhari).

⁵⁷ Dalli, “Pembeli Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Senggol Parepare” (4 Maret, 2022).

Begitu pun saat seseorang menuntut kepada orang lain untuk menunaikan haknya. Disunnahkan untuk menuntutnya dengan lemah lembut dan mudah.

Ibnu Hajar menjelaskan makna ketika menuntut adalah meminta haknya dengan mudah dan tanpa mendesak. Ibnu at-Tin Menjelaskan makna dan ketika menuntut adalah memberikan apa yang menjadi kewajiban dengan tanpa menunda-nuda.

Dalam riwayat Tirmidzi dan Hakim dari hadist Abu Hurairah secara marfu,

“Sesungguhnya Allah mencintai sikap yang ramah dalam membeli, dan ramah dalam membayar utang.”(HR. Tirmidzi:1319).

Dalam riwayat Nasa’I dari hadist Utsman secara marfu,

“Allah akan memasukkan ke surga laki-laki yang mudah dalam membeli, menjual, membayar, dan menuntut.”(HR Nasa’i:4612).

5. Berada

Berada di tempat adalah pada saat menjual tidak boleh ke mana-mana karena biasanya pembeli langsung datang saja lebih mudah penjual harus siap di tempat terus.

Seperti yang dijelaskan oleh salah satu pedagang bunga hias di pasar Lakessi Parepare yang menyatakan bahwa:

“Saya menjual bunga sejak 3 tahun lamanya karna itu sudah pekerjaan saya selama suami saya tidak ada untuk tambah-tambah penghasilan.”⁵⁸

Berdasarkan penelitian saya penjual ini sudah lama menjual tanaman hias jadi sudah mengetahui yang tanaman hias yang berkualitas. Karena jika tidak menjual pemasukkannya berkurang cuman dari situlah pendapatan dari penjualan tanaman

⁵⁸ Emha, “Pedagang Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Lakessei Parepare” (28 Februari, 2022).

hias jika satu hari saja tidak menjual kadang rugi karena tidak ada pemasukkan sama sekali tidak adanya pekerjaan yang lain cuman itu pekerjaan satu-satunya menjual tanaman hias.

Berdasarkan wawancara diatas, dapat dilihat pedagang sudah menjual karena suaminya sudah meninggal dan tambah-tambah penghasilannya untuk biaya sehari-harinya karena kebutuhan masuk banyak dan biaya anak-anaknya.

Berdasarkan dari beberapa keterangan di atas, dalam konteks praktik jual beli bunga hias terdapat beberapa jujur, sopan, kesediaan, ramah kepada pembeli, dan stand by. Maka dapat disimpulkan bahwa praktik jual beli bunga hias di pasar di Parepare, praktik jual belinya berbeda-beda karena semua penjual berbeda cara penjualannya sesuai dengan keinginannya.

a. Ada Pihak-Pihak Yang Berakad

Pihak yang berakad dalam jual beli bunga hias jelas, yaitu ada penjual dan pembeli, di mana keduanya harus melakukan persetujuan beserta syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam melakukan jual beli bunga hias. Hal ini sesuai dengan apa yang dikatakan oleh salah satu penjual bunga hias di Parepare, bahwa:

“Dalam melakukan jual beli bunga hias saya selalu menerapkan prinsip ada uang ada barang. Jadi bagi pembeli yang sudah memilih bunga hias tersebut, bisa mengambilnya Ketika sudah membayarnya secara langsung dan pembeli sudah bisa mengambil bunga hias dan membawa pulang.”⁵⁹

Berdasarkan penelitian saya dalam melakukan jual beli tersebut tidak bisa membeli tanaman hias jika tidak mampu membelinya karena dari situ penjual mengambil keuntungan dari penjualan tanaman hias agar bisa membeli lagi bibit tanaman hias lainnya dan bisa berjualan lagi. Karena setiap penjual pasti ada

⁵⁹ Kamila, “Pedagang Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Pasar Senggol Parepare” (9 Februari, 2022).

prinsipnya ada uang pasti penjual memberikan tanaman hias yang kita inginkan sedangkan tidak tanaman hias pun tidak dibarikannya jika pembeli menyuruh menyimpannya pasti tidak karena banyak yang mau membelinya.

Berdasarkan wawancara di atas, dapat dilihat dapat disimpulkan bahwa, penjual melakukan jual beli bunga hias telah melakukan persetujuan kepada pembeli yang membeli bunga hias, di mana si pembeli akan mendapatkan bunganya dan membawa pulang Ketika sudah membayarnya.

a. Adanya ijab Kabul

Seperti kita ketahui dalam melakukan jual beli bunga hias. Penjual dan pembeli saling bertemu Ketika transaksi barang, oleh karena itu, dalam hal jual beli bunga hias, ijab dan qabul yang dilakukan antara penjual dan pembeli adalah dalam bentuk secara langsung melalui tatap muka. Hal ini sesuai apa yang dikatakan oleh salah satu penjual bunga hias di Parepare, bahwa:

“Saya berkomunikasi dengan pembeli dengan jualanaku dan mempromosikannya kepada pembeli, agar pembeli tertarik melihat bunga tersebut dan berbicara dengan sopan, sopan dengan pembeli. Saya sebagai penjual pasti saya merayu si pembeli agar membeli bunga saya.”⁶⁰

Berdasarkan penelitian saya dapat dilihat bagaimana cara mempromosikan tanaman hiasnya ada pemajuan atau tidak ada sama sekali karena dalam penjualan itu kadang ramai dan kadang juga sunyi tergantung dari tanaman kita jual kalo konsumen ada yang sesuai dengan keinginannya dan sesuai harga yang ia inginkan

⁶⁰ Hj Semma, “Pedagang Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Lakessi Parepare” (8 Februari, 2022).

pasti pembeli membelinya dan kualitas tanaman hias tersebut bagus harganya terjangkau.

Berdasarkan wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa ijab dan qabul yang dilakukan oleh penjual dan pembeli melalui secara langsung agar mudah memprosesnya jual beli bunga hias.

b. Objek akad

Dalam hal ini para penjual bunga hias di Parepare harus paham betul bagaimana cara agar bunga hiasnya laku lebih banyak lagi dan akan tetap subur saat menjual bunga hias, hal ini sesuai dengan apa yang dikatakan oleh salah satu penjual bunga hias di Parepare, bahwa:

“Dalam Islam sudah ada aturannya tentang jual beli harus jelas bebet bobotnya, wujudnya, zatnya, transaksinya pun harus jelas, oleh karena itu Ketika saya berpikir agar bunga saya cepat laku dan kualitas sangat bagus di pandang oleh pembeli di situlah saya merawat bunga hias yang saya jual dan terawat.”⁶¹

Berdasarkan penelitian saya dalam jual beli itu pasti ada aturannya dalam islam karena transaksinya harus jelas tidak ada bebet bobotnya dalam melakukan jual beli. Karena pada saat membeli tanaman hias mana berkualitas bagus dan mana tidak berkualitas supaya pembeli membawa pulang tanaman hiasnya sesampai di rumah subur dan merawatnya lebih subur lagi dan terawat.

Berdasarkan hasil wawancara di atas yang dilakukan oleh penjual bunga hias adalah telah melakukan menjual bunga sesuai ajaran islam atau sesuai dengan syariat islam. Dan kualitas bunganya bagus dan sesuaikan keinginan pembeli agar bisa membelinya.

⁶¹ Lili, “Pedagang Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Senggol Parepare” (1 Maret, 2022).

c. Tujuan Pokok Akad

Dalam melakukan transaksi bunga hias, kita harus mengetahui bahwa tujuan dari akad yang dilakukan sesuai dengan syariat islam. Dalam islam sangat dilarang keras menjual belikan barang atau produk yang sangat membahayakan pembeli ataupun dapat menimbulkan kerugian. Hal ini sesuai dengan napa yang di katakan oleh salah satu penjual bunga hias di Parepare, bahwa:

“Selama saya menjual bunga hias tidak pernah saya lelah sedikit pun karena itu pekerjaan saya malahan kadang saya mendapatkan keuntungan atau kerugian selama menjual bunga hias. Saya pantang semangat menjual bunga hias agar kehidupan saya bisa kecukupi dengan keluarga saya meskipun penghasilan hasil penjualan sedikit tapi alhamdulillah bisa biaya sehari-hari saya.”⁶²

Berdasarkan penelitian saya pekerjaannya ini saja tidak ada yang lain karena tidak menjual satu hari saja darimana pendapatannya. Tidak ada pantang semangatnya untuk menjual tanaman hias karena cuman itu yang bisa menghidupi semua kebutuhan sehari-harinya lebih baik menjual daripada tidak sama sekali mungkin 2-4 tanaman yang terjual mungkin bisa tercukupi biaya sehari-harinya.

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa para penjual bunga hias di Parepare tidak memperjualbelikan barang-barang jualannya melainkan kadang mendapatkan keuntungan atau kerugian selama menjual.

Adapun syarat-syarat praktik jual beli yang sesuai dengan syariat Islam yaitu :

1) Transaksi jual beli dilakukan dengan ridha dan sukarela

Transaksi jual beli yang dilakukan oleh kedua belah pihak, hendaknya dilaksanakan berdasarkan kebutuhan, dan dilakukan dengan ridha dan sukarela

⁶² Fitriani, “Pedagang Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Labukkang Parepare” (2022).

tidak ada paksaandari pihak manapun, sehingga salah satu pihak (baik penjual maupun pembeli) tidak ada yang dirugikan. Hal ini sesuai dengan Firman Allah SWT dalam surat An-Nisa ayat 29 yang artinya: *“Janganlah kalian saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang timbul dari kerelaan di antara kalian .”*(QS. An-Nisa:29). Berdasarkan ayat ini juga, maka diketahui bahwa transaksi jual beli harus dilakukan oleh orang-orang yang berkompeten yaitu orang-orang yang paham mengenai jual beli, dan mampu menghitung atau mengatur uang. Sehingga tidak sah transaksi jual beli yang dilakukan oleh orang gila dan anak kecil yang tidak pandai atau tidak mengetahui masalah jual beli.

2) Objek jual beli bukan milik orang lain

Istilah fiqh untuk jual beli barang milik orang lain, adalah bai' fudluli. Salah satu syarat agar jual beli adalah sah adalah bilamana barang tersebut merupakan milik dan penjual. Tidak sah jual beli barang yang belum menjadi milik dari penjual.

Syekh Jalaluddin Al-Mahally dalam kitab Al-Mahally Minhaji Al-Thalibin menjelaskan:

إن موقوف هو القديم وفي ولي ولا وكيل ولا بمالك ليس لأنه باطل الفضولي فبيع اشترى لو فيما القولان ويجري ينفذ فلا وإلا بالمعجزة نفذ وليه أو مالكة أجاز طلق أو ، بنته أو غيره أمة زوج لو وفيما ، ذمته في أو ماله بعين إذن بلا لغيره حياته ظانا مورثه مال باع ولو إذنه بغير دابته أجر أو ، عبده أعتق أو منكوحته أنه لظنه يصح لا والثاني ، ملكه أنه لتبين الأظهر في صح الياء بسكون ميتا وكان هل ميتا فبان حي أنه ظن على مورثه أمة زوج فيمن الخلاف ويجري ، ملكه ليس صحته والأصح : المهذب شرح في قال ، النكاح يصح

Artinya: “Jual beli Fudluly adalah tidak sah karena ia merupakan akad yang dilakukan oleh bukan pemilik barang, dan bukan wakil serta bukan wali. Dalam qaul qadim Imam Syafi’i tidak dinyatakan mauquf (melihat illat hukumnya). Jika pemilik sempurna barang, atau walinya, memberi wewenang menjual, maka jual belinya sah. Namun bila tidak mendapat wewenang walinya tidak sah. Untuk itu berlaku dua pendapat, (pertama) untuk kasus pembelian seseorang untuk orang lain tanpa seizin orang tersebut atas barang tertentu atau barang yang ada dalam tanggung jawabnya, dan (kedua) untuk kasus menihkan perempuan sama milik orang lain, atau menikahkan anak gadis orang lain, atau menthalakkan perempuan yang dinikahi orang lain, atau memerdekakan budaknya orang lain, menyewakan binatang orang lain, atau memilikinya. Bahkan dalam kasus seandainya menjual harta yang akan diwarisnya secara dhanny (persengkatan) di dimasa hidupnya orang akan diwarisi yang pada akhirnya ia meninggal. Pendapat pertama, menurut qaul adhar hukum sebagaimana dimaksudkan dalam dua kasus diatas adalah sah karena jelasnya ia sebagai orang yang menguasainya. Pendapat kedua, tidak sah karena masih berupa persangkaan dan ini menunjukkan bukan penguasa barang. Berlaku perbedaan pendapat untuk kasus orang yang menikahkan perempuan milik orang yang akan diwarisi secara dhanny dengan bekal persangkaan masih hidupnya orang tersebut, yang namun dalam faktanya ia telah meninggal apakah sah pernikahannya? Imam Nawawi menyatakan dalam Al-Muhadzab: pendapat Ashah adalah sah.” (Syekh jalaluddin Al-Mahally, Al-Mahally ‘Ala Minhaji Al-Thalibin.

Berdasarkan keterangan Syekh Jalaluddin Al-Mahally diatas, dapat disimpulkan bahwa untuk kasus jual beli fudluly, pada dasarnya adalah tidak sah bila dilakukan oleh bukan pemilik barang (Malik). Sahnya akad jual beli fudluly, bilaman orang yang berakad terdiri dari:

- Orang yang menjadi wakil, atau menjadi wali dari pemilikbarang (wakil pemilik)
- Orang yang diduga kuat akan mewarisi barang yang dijual. Kesimpulan ini berangkat dari pengertian Dhanny dalam pendapat diatas.
- Orang yang mendapat izin menjualkan oleh pemilik barang yang sebenarnya
- Orang yang menguasai pemilik. Dalam hal ini maka masuk pula didalamnya Sulthan (penguasa).

3. Transaksi jual beli dilakukan secara jujur

Transaksi jual beli hendaknya dilakukan dengan jujur. Rasulullah SAW bersabda: *“Barang siapa yang berlaku curang terhadap kami, makai a bukan dari golongan kami. Perbuatan makar dan tipu daya tempatnya di neraka.”*(HR Ibnu Hibba).

Salah satu contoh transaksi jual beli yang jujur adalah dengan cara penjual menyempurnakan takaran. Hal ini dapat diketahui dalam Allah berfirman Asy Syu'araa ayat 181-183 yang artinya: *“Sempurkanlah takaran jangan kamu termasuk orang-orang yang merugikan, dan timbanglah dengan timbangan yang lurus, dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan.”* (QS. Asy-Syu'araa:181-183).

Allah SWT juga berfirman dalam surat Al-Muthafifin ayat 1-6 yang artinya: *“Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran orang lain, mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain mereka mengurangi. Tidaklah orang-orang ini menyangka, bahwa sesungguhnya mereka akan di bangkitkan, pada suatu hari yang besar (yaitu) hari (ketiks) manusia berdiri menghadap Tuhan semesta ala mini.”*(QS. Al-Muhafifiin 1-6). Transaksi jual beli juga dikatakan dengan jujur apabila seseorang penjual menjelaskan dengan jujur kondisi barang yang dijualnya kepada pembeli. Penjual akan memberitahukan kepada pembeli apabila terdapat cacat pada barang yang dia jual. Hal ini sesuai dengan sabda Rasulullah SAW yang artinya: *“Seorang muslim adalah dagangan saudara bagi muslim yang lain. Tidak halal bagi seorang muslim menjual barang dagangan yang memiliki cacat saudaranya sesama muslim, melainkan ia harus menjelaskan cacat itu kepadanya.”* (HR. Ibnu Majah)

5. Transaksi jual beli barang yang halal

Transaksi jual beli yang dilakukan haruslah barang atau jasa yang halal dan tidak di larang oleh syariat islam, seperti jual beli narkoba, fan minuman keras. Dan Allah berjanji akan memasukkan pelaku riba ke dalam neraka selamanya pada saat melakukannya:

سَلَفْتُ مَا فَلَهُ فَاَنْتَهَى رَبِّي مِنْ مَوْعِظَةٍ جَاءَهُ فَمَنْ ُ الرِّبَا وَحَرَّمَ الْبَيْعَ اللَّهُ وَاحِلًا
خُلِدُونَ فِيهَا هُمْ َالنَّارِ اصْحَابُ فَاُولَئِكَ عَادَ وَمَنْ ُ اللَّهُ اِلَى وَاَمْرَهُ

Artinya:”Allah telah mrnghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan) dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka mereka kekal di dalamnya QS Al Baqarah 275).

4.Objek jual beli dapat diserahterimak

Barang yang menjadi objek jual beli, haruslah barang yang dapat diserah terimakan segera dari penjual kepada pembeli. Rasulullah bersabda: “Emas ditukar dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, kurma dengan kurma, garam dengan garam, sama beratnya dan langsung dierahterimakan. Apabila berlainan jenis, maka juallah sesuka kalian namun harus langsung diserahterimakan/secara kontan.”(HR. Muslim).

Sehingga tidak sah menjual burung yang terbang di udara, hasil sawah yang belum panen, dan lain-lain. Transaksi yang mengadung objek jual beli seperti ini

diharamkan karena mengandung spekulasi atau judi. Allah SWT berfirman dalam surat Al-Baqarah ayat 219 dan surah Al-maidah 90-91 yang diantaranya:

مِنْ أَكْبَرُ وَإِنَّهُمَا لِلنَّاسِ وَمَنْفَعُ كَبِيرٌ إِنَّكُمْ فِيهِمَا قُلُوبٌ وَالْمَيْسِرِ الْخَمْرُ عَنِ يَسْأَلُونَكَ
تَتَفَكَّرُونَ لَعَلَّكُمْ آلَاءِ آيَاتِ لَكُمْ اللَّهُ يُبَيِّنُ كَذَلِكَ ۖ الْعَفْوُ قُلُوبٌ يُنْفِقُونَ مَاذَا وَيَسْأَلُونَكَ ۖ نَفَعِيهِمَا

Artinya: “Mereka bertanya kepadamu tentang khmr dan judi, katakanlah bahwa pada keduanya terdapat dosa besar dan bebeapa manfaat bagi manusia, tetapi dosa keduanya lebih besar daripada manfaatnya.” (Al-Baqarah:219).

لَعَلَّكُمْ فَاجْتَنِبُوهُ الشَّيْطَانُ عَمَلٍ مِّنْ رَّجْسٍ وَالْأَزْلَمُ وَالْأَنْصَابُ وَالْمَيْسِرِ الْخَمْرُ إِنَّمَا ءَامَنُوا الَّذِينَ يَأْتِيهَا
اللَّهُ ذِكْرٌ عَنِ وَيَصُدُّكُمْ وَالْمَيْسِرِ الْخَمْرُ فِي وَالْبَغْضَاءِ الْعَدُوَّةَ بَيْنَكُمْ يُوقِعُ أَنْ الشَّيْطَانُ يُرِيدُ تُفْلِحُونَ إِنَّمَا
مُنْتَهُونَ أَنْتُمْ فَهَلْ ۖ الصَّلَاةِ وَعَنِ

“Hai orang-orang yang beriman sesungguhnya arak, judi, berhala dan mengundi nasib adalah perbuatan keji termasuk perbuatan syaitan, maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kalian mendapat keberuntungan. Sesungguhnya syaitan itu bermasuk menimbulkan permusuhan dan kebencian di antara kalian dengan khamr dan judi, menghalangi kalian dari mengingat Allah dan sholat; maka berhentilah kalian (dari mengerjakan pekerjaan itu).”(Al-Maidah:90-91).

Sedangkan jual beli yang dilarang menurut syari’at Islam adalah:

1. Transaksi jual beli yang menjauhkan dari ibadah

Transaksi jual beli yang dilakukan, hendaklah tidak melupakan kewajiban manusia untuk menjalankan ibadah kepada Allah SWT. Allah SWT berfirman dalam surat Al-Jumuah ayat 9-10:

خَيْرٌ ذَلِكُمْ ۖ الْبَيْعَ وَذَرُوا اللَّهَ ذِكْرَ إِلَى فَاسْعُوا الْجُمُعَةَ يَوْمَ مِنَ لِلصَّلَاةِ تُودِي إِذَا آمَنُوا الَّذِينَ أُيَّهَا يَا
تَعْلَمُونَ كُنْتُمْ إِنْ لَكُمْ
تُفْلِحُونَ لَعَلَّكُمْ كَثِيرًا اللَّهُ وَادْكُرُوا اللَّهَ فَضْلٍ مِنْ وَابْتَعُوا الْأَرْضِ فِي فَانْتَشِرُوا الصَّلَاةَ قُضِيَتْ فَإِذَا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila menyuruh untuk menunaikan shalat jum’at, maka bersegeralah kamu mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli yang demikian itu lebih baik bagimu jika kamu mengetahui. Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.”(QS Al-Jumuah:9-10).

Allah Swt juga berfirman dalam surah An-Nur ayat 37 yang artinya: “Laki-laki yang tidak dilalaikan oleh perniagaan dan tidak (pula) oleh jual beli dari mengingat Allah, dan dari mendirikan shalat, dan dari membayar zakat, mereka takut kepada suatu hari yang hati dan penglihatan menjadi guncang.s

Dari situ kita lihat dari kelalaian seseorang tidak mengerjakan shalat suatu hari akan mendapatkan guncangan apabila tidak mengerjakan perintah Allah swt. Dari situlah bisa mengetahui bahwa bagaimana jika tidak mendirikan shalat dan membayar zakat pada waktunya.

2. Transaksi jual beli barang yang haram

Tansaksi jual beli yang dilarang menurut syari’at Islam adalah jual beli barang yang diharamkan seperti jual beli minuman keras, narkoba, barang hasil pencurian dan lain-lain. Karena hal ini juga berarti ikut serta melakukan dan menyebarkan keharaman di muka bumi. Rasulullah SAW bersabda: “Sesungguhnya Allah jika mengharamkan atas suatu kaum memakan sesuatu, maka diharamkan pula hasil penjualannya.”(HR. Abu Daud dan Ahmad)

Komentar saya disini, jangan sesekali memegang yang namanya minuman keras, narkoba, barang hasil curian dan yang lain-lain karena itu larangan syari'at islam. Dalam syariat islam pun melarang seseorang melakukan memperjual belikan barang tersebut karena itu perbuatan yang tidak baik dalam syariat islam, dan carilah sesuatu yang bisa diperjual belikan agar kamu bisa mendapatkan yang halal dan bukan yang haram.

3. Transaksi jual beli harta riba

“Rasulullah SAW melaknat orang yang makan riba, yang memberi makannya, penulisnya dan dua saksinya, dan beliau bersabda” “Mereka itu sama.”(HR.Muslim). Dalam hadits tersebut dapat kita ketahui bahwa Islam melarang transaksi jual beli riba.

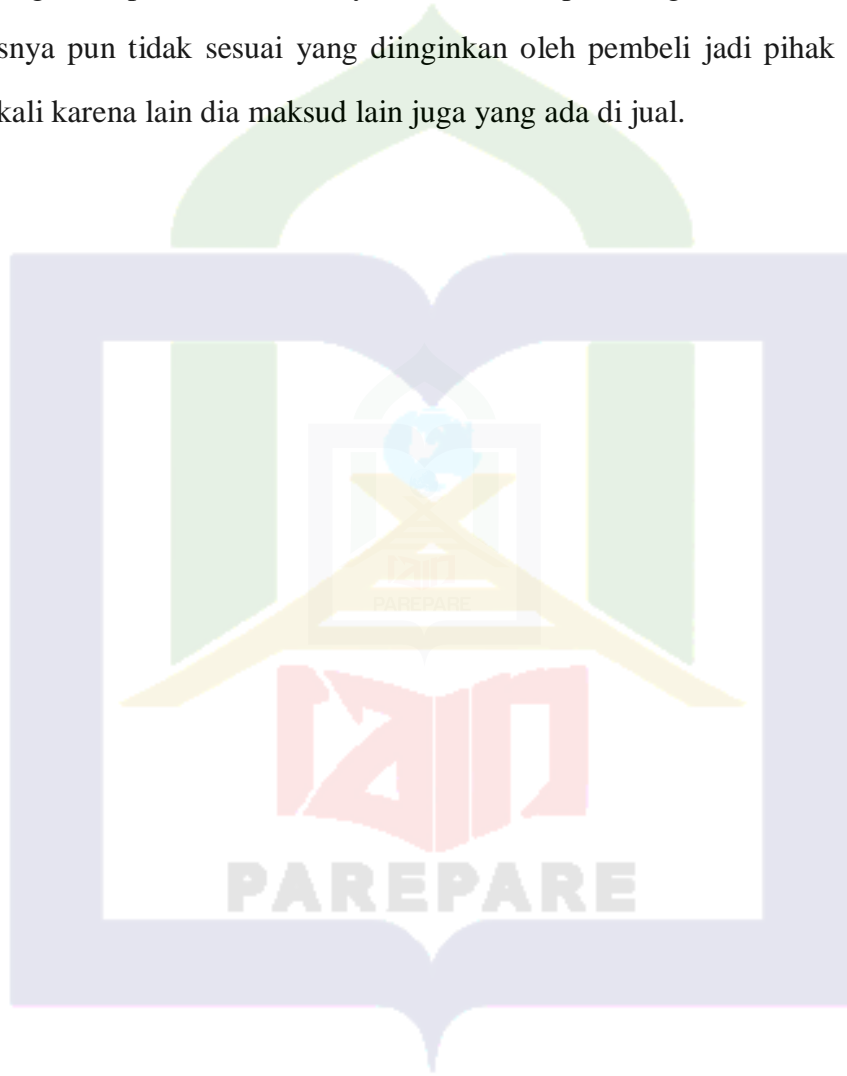
Komentar saya disini, dalam melakukan transaksi jual beli janganlah kamu membeli makanan yang riba karena makanan itu ada dua macam ada yang halal ada juga yang haram. Dan carilah makanan yang halal pada saat kamu mau membelinya karena tidak semua penjual jual bahan makanan yang halal pasti ada juga makanan yang non halal.

4. Transaksi jual beli hasaath

Rasulullah SAW bersabda: Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam melarang jual beli hasaath (jual beli dengan menggunakan kerikil yang dilemparkan untuk menentukan barang yang akan dijual) dan jual beli gharar.”(HR.Muslim). transaksi jual beli hasaath dilarang karena jual beli dengan kerikil yang dilempar untuk menentukan barang. Membuat pembeli tidak bisa memilih, memilih barang yang sesuai keinginan dan sesuai kualitas barangnya. Sehingga ada salah satu pihak

(pembeli) yang dirugikan dalam transaksi jual beli ini. Itulah mengapa jual beli hasaath tidak diharamkan dalam islam.

Komentar saya disini, pada saat melakukan transaksi jual beli harusnya barang yang diinginkan pembeli seharusnya ada akan tetapi barang tersebut tidak sesuai dan kualitasnya pun tidak sesuai yang diinginkan oleh pembeli jadi pihak pembeli pun rugi sekali karena lain dia maksud lain juga yang ada di jual.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari pembahasan mengenai persepsi masyarakat terhadap praktik jual beli bunga hias di Parepare maka penulis dapat mengemukakan berbagai kesimpulan sebagai berikut:

- a. Praktik jual beli bunga hias di Parepare menggunakan pembayaran langsung oleh pembeli ke penjualnya langsung dan memilih bunga yang ingin dibeli. Dan langsung memperlihatkan atau mempromosikan langsung barang dagangannya dan pembeli juga puas memilih bunga hias yang mereka sukai tanpa ada kecacatan, di dalam jual beli secara langsung ini terkadang pula ada kegiatan tawar-menawar.
- b. Persepsi masyarakat terhadap praktik jual beli bunga hias di Parepare di pasar Lakessi, pasar senggol, dan di pasar Labukkang di Parepare ada sesuai dengan prinsip-prinsip yang ada berdagang tidak mudah karena pasti ada keuntungan dan kerugian selama menjual. Dan menggunakan prinsip kejujuran, prinsip kesopanan, prinsip kesediaan, ramah kepada pembeli, dan stand by pada saat menjual. Ada juga pedagang yang mendapatkan keuntungan dan kerugian saat menjual bunga hias. Karena setiap berdagang pasti berbeda-beda cara pedangang dalam melakukan jual beli. Dan harga jualannya pun berbeda dengan harga di penjual lainnya.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan di atas tentang prinsip-prinsip yang ada pada praktik jual beli bunga hias di pasar Lakessi, pasar Senggol, dan pasar Labukkng di Parepare penulis memberikan

saran yang diharapkan dapat memberikan pemasukan kepada pihak yang terkait dengan untuk kebijakan yang akan di ambil di masa yang akan datang.

Bagi para pedagang tanaman hias di pasar Lakessi, pasar Senggol, dan di pasar Labukkang di Parepare di harapkan saling membantu pada saat berdagang jangan saling membedakan yang satu sama dengan yang lain saling membantulah agar bisnisnya berjalan dengan lancar sesuai dengan keinginan.

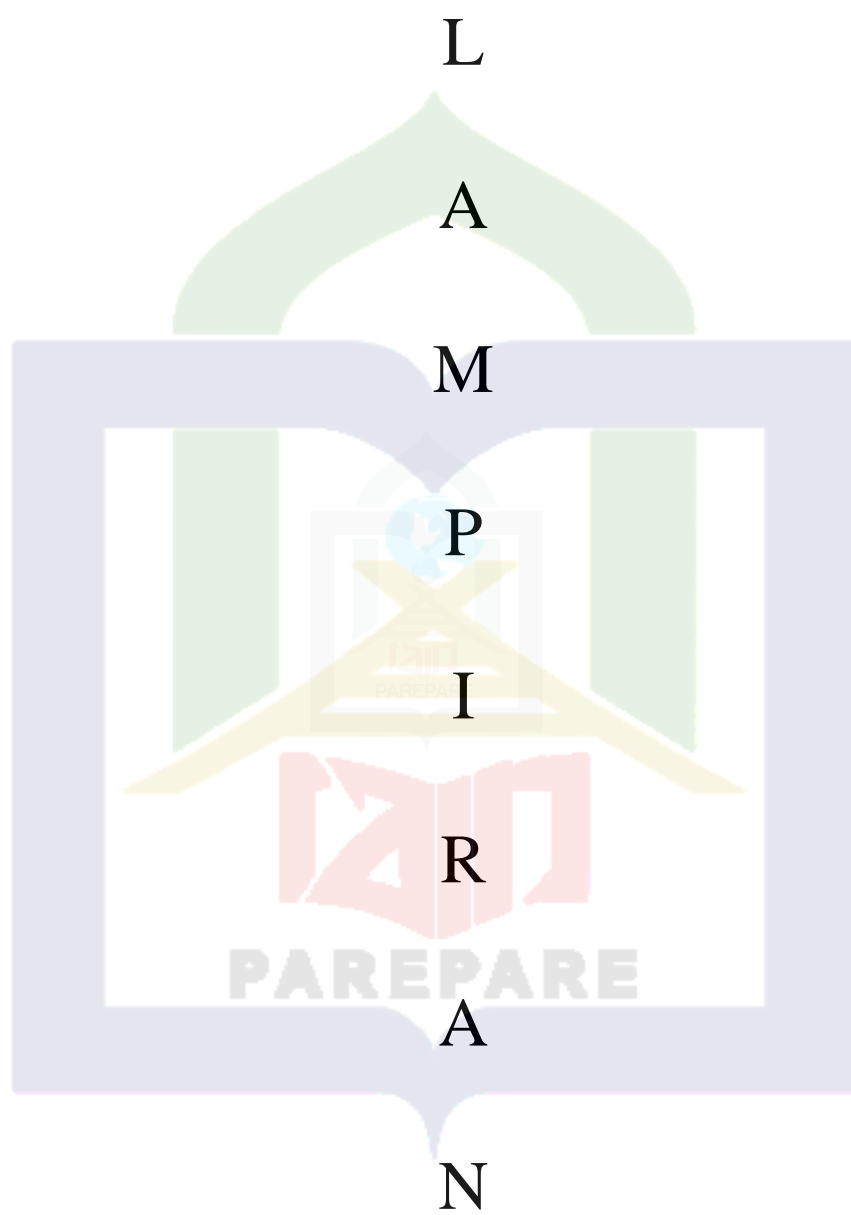


DAFTAR PUSTAKA

- A.Khamedi Ja'far. *Hukum Perdata Islam Di Indonesia-Aspek Hukum Dan Bisnis*. Bandar Lampung Permatanet: Bandar Lampung, 2016.
- Abdul Rahman Ghazali Dkk. *Fiqh Muamalah*. Jakarta, 2015.
- Abdul Rahman Saleh. *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Kencana, 2009.
- . *Psikologi Suatu Pengantar Islam*. Jakarta: Kencana, 2009.
- Abraham Nurcahyo Dkk. *Ilmu Sosial Budaya Dasar*. Magetan: LE Swastika Pres, 2011.
- Ahmad Wrdi Muslich. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Ammzaah, 2010.
- . *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzaah, 2010.
- Ahnad Wardi Muslich. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzaah, 2010.
- Amiruddin & H. Zainal Asikin. *Pengantar Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006.
- Anidal Hasyir, dkk. *Kamus Istilah Sosiologi*. Jakarta: Pusat Pembinaan Dan Pengembangan Bahasa Departemen Pendidikan Dan Kebudayaan, 1984.
- Balai Penelitian Tanaman Hias. *Potensi Tanaman Hias Tropis*. Cianjur: Pustaka Litbang Departemen Pertanian, 2012.
- cunni. “Pembeli Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Pasar Senggol.” 2022.
- Dalli. “Pembeli Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Senggol Parepare.” 2022.
- Danella. *Jual Beli Tanaman Hias Menurut Tinjauan Hukum Islam*. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung: Studi Kasus Di Tokoh Rudiyanto Di Desa Sabah Kecamatan Tanjung Bintang, Lampung Selatan, 2021.
- Deni Arif Nugroho. *Strategis Pemasaran Tanaman Hias*. Edited by Universitas Negeri Yogyakarta. Yogyakarta, 2012.
- Emha. “Pedagang Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Lakessei Parepare.” 2022.
- Fitriani. “Pedagang Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Labukkang Parepare.” 2022.
- Hasbiah. “Pedagang Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Senggol Parepare.”

- 2022.
- Hedi Suhendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2002.
- Helaluddin Dan Hengkiwijaya. *Analisis Data Kualitatif Sebuah Tinjauan Teori Dan Praktik*. Sekolah Theologiya: Ekonomi Jaffar, 2019.
- Hendi Suhendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2002.
- . *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2002.
- Hj. Jusneni. “Pedagang Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti.” 2022.
- Hj Isakka. “Pembelian Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Pasar Labukkang.” 2022.
- Hj Semma. “Pedagang Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Lakessi Parepare.” 2022.
- Ibn Rasyid. *Budayatutu’i Mujtahid*. Semarang: CV. Asy-Syifa, 1990.
- Imam Mustofa. *Fiqh Kontemporer*. Jakarta: Raja Grafindo, 2016.
- Ismail Nawawi. *Islam Dan Bisnis*. Surabaya: VIV Press, 2011.
- Kamila. “Pedagang Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Pasar Senggol.” 2022.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia Offline*, n.d.
- Kementerian Agama RI. *Al-Qur’an Dan Terjemahannya*. Semarang: CV Toha Putra, 1989.
- Lexi J. Moleong. *Metedologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Rosyda Karya, 1991.
- Lili. “Pedagang Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Senggol Parepare.” 2022.
- Mardalis. *Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta: Bumi Aksara, 2004.
- Masrani Ramli. “Pedagang Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Lakessi Parepare.” 2022.
- Muhammad Birusman Nuryadin. *Harga Dalam Perspektif Islam*. Edited by No.1 Mazahib, vol .IV, 2007.
- Nurhayati. *Analisis Minat Konsumen Dalam Membeli Tanaman Hias*. Maproyan Damai Pekanbaru: Universitas Muhammadiyah Sukarta, 2019.
- Nurmaya. “Pembeli Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Lakessi.” 2022.

- Nurul Wakhidah. *Jual Beli Tanaman Hias Menurut Tinjauan Hukum Islam (Studi Kasus Di Tokoh “Eny Green.”* Desa Kadireso Kec. Teras Kab. Boyolali: Universitas Muhammadiyah Sukarta, 2016.
- Ovan Dan Andika Saputra. *CAMI: Aplikasi-Aplikasi Uji Validasi Dan Reliabilitas Instrumen Penelitian Berbasis Web*. Cat. 1. Sulawesi selatan: Yayasan Ahmad Cendekia Indonesia, 2020.
- Pemungkas. *Karakteristik Pembeli Mempengaruhi Perilaku Pembeli*, 2018.
- Qomarul Huda. *Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: TERAS, 2011.
- Rachmat Syafe’i. *Fiqh Muamalah*, nd.
- Redaksi PS. *Sukses Memulai Bisnis Tanaman Hias*. Jakarta: Penebar Swadaya, 2008.
- Redaksi Trubus. *Tanaman Hias Indoor Populer*. Jakarta: Penebar Swadaya, 1998.
- Retno Dwi Hapsari. *Pola Perilaku Usaha Ekonomi Perdagangan Tanaman Hias*. Universitas Negeri Semarang: Studi Kasus di Blabak Kec. Mungkid Kab. Magelang, 2019.
- Sarlito W Sarwono. *Ilmu Sosial Budaya Dasar*. Magetan: LE Swastika Pres, 2011.
- Sauleng. “Pedagang Bunga Hias Wawancara Oleh Peneliti Di Parepare.” 2022.
- Shalah Ash-Shawi Dan Abdullah Al-Mushlih. *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*. Jakarta: Dairul Haq, 2008.
- Soerjono Soekanto. *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: UI Perss, 1986.
- Sofyan S. Harahap. *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Salemba Empat, 2011.
- Sunarto. *Metode Penelitian Deskriptif*. Surabaya: Usaha Nasional, 1990.
- Wahbah Az-Zuhaili. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: PT. Rajagfindo Persada, n.d.
- Wikipedia Enslopedia Bebas (Wikipedia Bahasa Indonesia ensklopedia Bebas 2020). *Penelitian Kualitatif*. https://id.wikipedia.org/wik/penelitian_kualitatif, 2021.
- Zainuddin Ali. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Sinar Grafika, 2010.



Wawancara pada saat menjual



Wawancara pembeli



Wawancara penjual



Wawancara pembeli



RIWAYAT HIDUP



Sulastri Muchtar, dilahirkan di Parepare, pada tanggal 23 April 1996. Anak keempat dari lima bersaudara dari pasangan Muchtar Salipu dan Hj.Isakka dari Parepare Sulawesi Selatan. Penulis mengawali Pendidikan formal di sekolah dasar negeri (SDN) 71 Parepare pada tahun 2002-2006 selama 6 tahun. Pada tahun itu juga, penulis menempuh pendidikan di sekolah menengah pertama negeri (SMPN) 2 Parepare dan tamat pada tahun 2012. Kemudian penulis melanjutkan sekolah menengah kejuruan (SMK) 3 Parepare mengambil jurusan multimedia dan tamat pada tahun 2015. Di tahun 2015 pula, penulis melanjutkan pendidikan jenjang S1 di institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare dan mengambil prodi Hukum Ekonomi Syariah dan Ilmu Hukum dan menyelesaikan gelar pada tingkat strata satu yakni S.H pada tahun 2022.