

**KAJIAN EKONOMI ISLAM PADA PRAKTIK *MONKEY BUSINESS*  
TERHADAP JUAL BELI TANAMAN HIAS DI TENGAH  
PANDEMI COVID-19 DI KELURAHAN SONDI RAYA,  
KEC. RAYA, KAB. SIMALUNGUN**

Oleh:

**RENI TANIA PURBA  
NIM. 0501173275**

**Program Studi  
EKONOMI ISLAM**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2022 M / 1443 H**

**KAJIAN EKONOMI ISLAM PADA PRAKTIK *MONKEY BUSINESS*  
TERHADAP JUAL BELI TANAMAN HIAS DI TENGAH  
PANDEMI COVID-19 DI KELURAHAN SONDI RAYA,  
KEC. RAYA, KAB. SIMALUNGUN**

**SKRIPSI**

Diajukan untuk Melengkapi Tugas-Tugas  
Dan Memenuhi Syarat-Syarat Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E)  
Dalam Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam

**OLEH:**

**RENI TANIA PURBA**

**NIM. 0501173275**

**Program Studi**

**EKONOMI ISLAM**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA  
MEDAN**

**2022 M / 1443 H**

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Reni Tania Purba  
Nim : 0501173275  
Tempat/Tanggal Lahir : Pematang Raya/ 14 September 1999  
Pekerjaan : Mahasiswa  
Alamat : Jl. J.Wismar Saragih, Pematang Raya, Kec. Raya  
Kab. Simalungun

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul **“Kajian Ekonomi Islam Pada Praktik *Monkey Business* Terhadap Jual Beli Tanaman Hias Di Tengah Pandemi Covid-19 di Kelurahan Sondi Raya, Kec. Raya, Kab. Simalungun”** benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terjadi kesalahan dan kekeliruan didalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 17 Januari 2022

Yang membuat pernyataan



**Reni Tania Purba**  
**0501173275**

Skripsi Berjudul “KAJIAN EKONOMI ISLAM PADA PRAKTIK *MONKEY BUSINESS* TERHADAP JUAL BELI TANAMAN HIAS DI TENGAH PANDEMI COVID-19 DI KELURAHAN SONDI RAYA, KEC. RAYA, KAB. SIMALUNGUN”. Reni Tania Purba, Nim. 0501173275 Ekonomi Islam telah di munaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan pada Tanggal 07 Februari 2022. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memenuhi gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E) pada Prodi Ekonomi Islam.

Medan, 07 Februari 2022  
Panitia Sidang Munaqasyah  
Skripsi Prodi Ekonomi Islam  
Sekretaris

Ketua



Imsar, M.Si  
NIDN. 2003038701



Rahmat Daim Harahap, M.Ak  
NIDN. 0126099001

Anggota



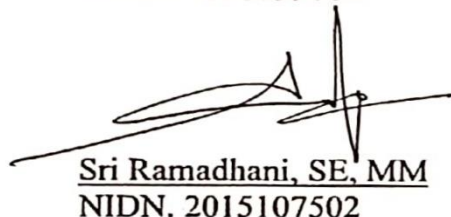
Dr. Muhammad Ramadhan, MA  
NIDN. 2003016903



Nursantri Yanti, MEI  
NIDN. 2128059002



Dr. Muhammad Arif, MA  
NIDN. 2112018501



Sri Ramadhani, SE, MM  
NIDN. 2015107502



Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Sumatera Utara

Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag  
NIDN. 2023047602

**PERSETUJUAN**

Skripsi Berjudul :

**KAJIAN EKONOMI ISLAM PADA PRAKTIK *MONKEY BUSINESS*  
TERHADAP JUAL BELI TANAMAN HIAS DI TENGAH  
PANDEMI COVID-19 DI KELURAHAN SONDI RAYA,  
KEC. RAYA, KAB. SIMALUNGUN**

Oleh:

RENI TANIA PURBA

NIM. 0501173275

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE)  
Pada Program Studi Ekonomi Islam

Medan, 08 November 2021

Pembimbing I



Dr. Muhammad Ramadhan, MA  
NIDN. 2003016903

Pembimbing II



Nursantri Yanti, MEI  
NIDN. 2128059002

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Ekonomi Islam



Imsar, M.Si  
NIDN. 2003038701

## ABSTRAK

**Nama: Reni Tania Purba Nim. 0501173275, dengan judul “Kajian Ekonomi Islam Pada Praktik *Monkey Business* Terhadap Jual Beli Tanaman Hias Di Tengah Pandemi Covid-19 Di Kelurahan Sondi Raya, Kec. Raya, Kab. Simalungun”. Di bawah bimbingan Bapak Dr. Muhammad Ramadhan, MA sebagai pembimbing skripsi I, dan Ibu Nursantri Yanti, MEI, sebagai pembimbing skripsi II.**

Penelitian ini dilaksanakan di Kelurahan Sondi Raya, Kecamatan Raya, Kabupaten Simalungun. Penelitian ini dengan tujuan untuk mengetahui kajian ekonomi Islam terhadap transaksi jual beli tanaman hias di tengah pandemi Covid-19 di Kelurahan Sondi Raya, Kec. Raya, Kab. Simalungun. Penelitian ini ialah penelitian kualitatif deskriptif dengan memakai metode observasi, dokumentasi dan wawancara. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa: Pertama, ditemukan tidak semua pedagang tanaman hias di Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun melaksanakan praktik pelambungan harga. Pedagang tanaman hias yang tidak melambungan harga maka akad jual belinya sudah sesuai dengan kajian ekonomi Islam. Praktik *monkey business* atau pelambungan harga termasuk dalam jenis jual beli *najasy*. Menurut Abu Hanifa dan Syafi'i berpendapat jika praktik ini terjadi maka penjual berdosa dan transaksi jual beli tersebut dibolehkan. Sedangkan, menurut Imam Malik jual beli *najasy* cacat dan si pembeli diberikan hak untuk memilih antara mengembalikannya atau mempertahankannya. Kedua, Menetapkan harga pada jual beli tanaman hias di Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun terjadi tidak secara alami dan adil. Pedagang menetapkan harga berdasarkan kesenangan dan tidak ada standar harga. Selain itu, ditemukannya tindakan diskriminasi harga berdasarkan latar belakang sosial dan ekonomi pelanggan.

***Kata Kunci:*** Jual Beli, *Monkey Business*, Harga

## KATA PENGANTAR



*Alhamdulillah* kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi dengan baik oleh penulis. Serta sholawat dan salam kepada junjungan kita nabi besar Muhammad SAW beliau yang membawa kita dari zaman kedzoliman menuju zaman yang mulia. Seiringan dengan berjalanya waktu penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan dengan judul **“Kajian Ekonomi Islam Pada Praktik *Monkey Business* Terhadap Jual Beli Tanaman Hias Di Tengah Pandemi Covid-19 di Kelurahan Sondi Raya, Kec. Raya, Kab. Simalungun”**. Sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan program strata I (S1) di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada prodi Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara guna memperoleh gelar sarjana.

Tulisan ini masih jauh dari kata sempurna, namun penulis sangat berterima kasih kepada semua pihak dengan kebijaksanaannya membantu dan membimbing penulis untuk menyelesaikan penulisan ilmiah ini. Untuk itu, penulis ingin memberikan penghormatan dan berterima kasih tiada hingga kepada orang-orang yang penulis cintai dan sayangi dengan kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Paling utama dan teristimewa untuk kedua orang tuaku yaitu Ayahanda Jafar Purba dan Ibunda Syahmia Pasaribu berkat doa ayah dan mama yang begitu kuat hingga pada akhirnya penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik, serta memberikan segalanya untuk penulis kasih sayang, motivasi pengorbanan dan dukungan yang tiada terhingga.
2. Teruntuk Abangda Fahmi Al-hamzah J. Purba dan Adik Zulkifli Purba yang merupakan saudara kandung penulis yang memberikan penulis dukungan, doa dan segala bentuk perhatian maupun bantuan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.



3. Teruntuk mama Alm. Homidah Pasaribu dan kakak Alm. Siti Hawa yang juga sebagai penyemangat penulis hingga penulis mampu mengerjakan skripsi ini sampai selesai.

Dalam menyelesaikan skripsi ini penulis tidak terlepas dari bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Maka, penulis mengucapkan rasa hormat dan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Syahrin Harahap, M.A, selaku rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
2. Bapak Dr. Muhammad Yafiz, M. Ag selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
3. Bapak Imsar, M.Si selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
4. Bapak Dr. M. Ridwan, M.Ag, selaku Pembimbing Akademik yang selalu membimbing penulis selama perkuliahan.
5. Bapak Dr. Muhammad Ramadhan, MA selaku pembimbing I penulis yang telah bersedia membimbing dan meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan arahan kepada penulis dalam menyusun skripsi.
6. Ibu Nursantri Yanti M.E.I selaku Pembimbing skripsi II penulis yang bersedia memberikan arahan dan bimbingan terhadap jalannya penulisan skripsi penulis.
7. Kepada seluruh responden penelitian (pedagang, pembeli dan tokoh masyarakat) yang sudah meluangkan waktunya untuk memberikan informasi yang berharga terkait praktik *monkey business* pada jual beli tanaman hias di Kelurahan Sondi Raya.
8. Kepada sahabat seperjuangan penulis Bona Rizky Ramadhan Damanik yang senantiasa mendukung, membantu, mendengarkan keluh kesah, menghibur, dan memberi semangat kepada penulis.
9. Teman seperjuanganku Maulidya Rezeki yang sudah memberikan bantuan baik berupa tenaga dan dukungan kepada penulis.
10. Teman-teman seperjuangan di kelas Ekonomi Islam B stambuk 2017.



Saya berharap semoga Allah selalu melimpahkan nikmat sehat, berkah, perlindungan kepada pihak-pihak yang sudah membantu penelitian skripsi ini. Penulis juga menyadari bahwa penyajian skripsi ini masih jauh dari kata kesempurnaan sebab keterbatasan ilmu pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki. Sehingga, sekiranya ke depannya mendapat masukan yang membangun agar menjadi peneliti yang lebih baik lagi dan penulis berharap semoga skripsi yang sangat sederhana ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan pihak lain yang memerlukannya. *Allāhumma āmîn.*

Medan, 08 November 2021

Peneliti

Reni Tania Purba  
Nim. 0501173275

## DAFTAR ISI

<b>PERSETUJUAN</b> .....	<b>i</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>x</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah .....	7
C. Rumusan Masalah .....	8
D. Tujuan Penelitian .....	8
E. Manfaat Penelitian .....	8
<b>BAB II KAJIAN TEORITIS</b> .....	<b>10</b>
A. Tinjauan Pustaka.....	10
1. <i>Monkey Business</i> .....	10
2. Teori Jual Beli.....	11
3. Harga.....	31
B. Penelitian Terdahulu .....	35
C. Kerangka Konseptual .....	41
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	<b>43</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	43
B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	43
C. Subjek Penelitian.....	44
D. Sumber Data.....	45
E. Teknik Pengumpulan Data.....	46
F. Teknik Analisa Data.....	46
G. Teknik Keabsahan Data .....	48

<b>BAB IV</b>	<b>TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>49</b>
A.	Gambaran Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun .....	49
1.	Profil Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun .....	49
2.	Komposisi Penduduk Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun.....	49
3.	Keadaan Geografis Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun.....	51
4.	Visi dan Misi Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun.....	52
5.	Struktur Organisasi Pemerintah .....	52
6.	Kondisi Iklim dan Tanah .....	53
7.	Sumber Mata Pencaharian .....	53
B.	Pembahasan.....	54
1.	Kajian Ekonomi Islam Terhadap Praktik <i>Monkey Business</i> Pada Transaksi Jual Beli Tanaman Hias di Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun.....	54
2.	Kajian Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Pada Jual Beli Tanaman Hias di Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun.....	65
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP.....</b>	<b>68</b>
A.	Kesimpulan .....	68
B.	Saran.....	69
	<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>70</b>
	<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>75</b>

## DAFTAR TABEL

### Tabel

1. Penelitian Terdahulu .....	38
2. Waktu Penelitian .....	44
3. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin .....	50
4. Jumlah Penduduk Berdasarkan Umur dan Jenis Kelamin di Kecamatan Raya .....	50
5. Harga Tanaman Hias.....	66

## DAFTAR GAMBAR

### Gambar

1. Kerangka Konseptual ..... 42
2. Peta Kelurahan Sondi Raya..... 51
3. Struktur Organisasi ..... 53

## **DAFTAR LAMPIRAN**

### Lampiran

1. Daftar Pertanyaan Wawancara Penelitian.....	75
2. Daftar Pertanyaan dan Jawaban Informal Serta Kesimpulan Responden .....	77
3. Surat Izin Riset.....	97
4. Surat Keterangan Selesai Penelitian .....	98
5. Dokumentasi Wawancara .....	99

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Agama yang mengajarkan manusia untuk berbuat kebaikan dan keadilan ialah agama islam. Islam membolehkan bisnis selama tidak mengarah pada perdagangan kotor, riba, perjudian, menawarkan produk atau jasa yang mengandung barang haram. Bisnis yang diharamkan juga harus sesuai dengan peraturan etika dan manfaat dari bisnis menurut Islam. Bisnis Islam mengajarkan tentang keadilan dan persaingan yang sehat. Bisnis Islam tidak hanya menguntungkan tetapi juga memberikan nilai-nilai syariah.

Merencanakan bisnis perlu perencanaan yang tepat agar bisnis yang dijalankan berhasil dan mendapatkan keuntungan. Jika aturan-aturan bisnis diikuti sesuai dengan syariat Islam, maka pelakunya bukan hanya sukses di dunia melainkan pula sukses di akhirat. Dalam bahasa Alquran merekalah yang disebut dengan *al-muflihūn* (orang-orang yang menang)<sup>1</sup>, memperoleh kebahagiaan yang sempurna. Prinsip-prinsip dasar yang telah ditetapkan Islam tentang bisnis ialah memiliki kriteria kejujuran, dapat dipercaya dan ketulusan. Saat ini banyak ketidaksempurnaan pasar yang perlu dihilangkan jika prinsip ini diterima oleh komunitas bisnis di seluruh dunia. Prinsip bisnis dalam larangan yang sudah terkandung dalam Alquran ialah sumpah palsu dan takaran yang tidak akurat. Sisi lain, Alquran sangat mendorong praktik bisnis untuk menunjukkan itikad baik dalam transaksi bisnis.<sup>2</sup>

Menjalankan bisnis harus dilaksanakan sesuai dengan pedoman syariah, sehingga seorang Muslim dapat menghindari dosa dari kejahatan mendapatkan

---

<sup>1</sup> Makna Falah lebih luas dapat dilihat pada Azhari Akmal Tarigan, *Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi* (Bandung: Citapustaka, 2014), h. 74-88.

<sup>2</sup> M.A Mannan, *Teori Dan Praktik Islam* (Jakarta: Dana Bakti Wakaf, 1995), h. 288.



penghasilan yang haram.<sup>3</sup> Sebagai umat Islam, kita harus bijak dalam mengatur kesesuaian antara syariat islam dengan usaha yang dijalankan. Oleh sebab itu, kita perlu mengetahui hukum dari berbagai jenis-jenis usaha yang berkembang di masyarakat. Syariat Islam dapat mengatur dan membimbing seluruh umat manusia dalam segala aspek kehidupan. Landasan syariah dijadikan acuan dalam bisnis sebab dalam kehidupan manusia selalu berkaitan dengan bisnis yang dengan tujuan dapat mencapai *alfalāh* (sukses, berhasil dan menang) dan *hayātan tayyiban* (hidup sejahtera).<sup>4</sup>

Kajian ekonomi Islam terkandung di dalamnya akad jual beli *tarāḍin*, yaitu saling ridha, saling rela, saling menerima dan saling sepakat dalam garis yang halal. Tidak mengambil keuntungan secara tidak wajar, tidak boleh adanya unsur kebatilan berupa penipuan, paksaan dan tekanan sehingga tercapai kesepakatan yang tidak merugikan kedua belah pihak. Hal ini sejalan dengan firman Allah Swt dalam surat *An-Nisā'* ayat 29:

﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۙ ۲۹ ﴾

*“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. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah ialah Maha Penyayang kepadamu”*<sup>5</sup>

Penipuan (Tadlis) dalam jual beli, pematokan harga, melambungkan harga, *ihtikār*, *iktinaz*, *tas'ir*, ialah bentuk jual beli yang dilarang dalam Islam yang terdapat dalam hadits Rasulullah Saw:

---

<sup>3</sup> Malahayati, *Rahasia Sukses Bisnis Rasulullah* (Yogyakarta: Jogja Great Publisher, 2010), h. 100.

<sup>4</sup> Riyanto Sofyan, *Bisnis Syariah, Mengapa Tidak? Pengalaman Penerapan Pada Bisnis Hotel* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2007), h. 28.

<sup>5</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya* (Semarang: Cv.Asy-Syifa', 2000), h. 176.

مَنْ غَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا، وَالْمَكْرُ وَالْخِدَاعُ فِي النَّارِ

“Barang siapa yang menipu, maka ia tidak termasuk golongan kami. Orang yang berbuat makar dan pengelabuan, tempatnya di neraka.” (HR. Ibnu Hibbān 2: 326. Hadis ini *ṣahīh* sebagaimana kata Syaikh Albani dalam Ash-Sahihah No. 1058).

Perilaku menipu, menimbun barang, menetapkan harga sering dilaksanakan oleh manusia saat menjalankan bisnis. Tindakan seperti ini dengan tegas telah dilarang dalam Alquran. Adanya kajian ekonomi Islam ialah jalan yang dengan tujuan untuk memberikan petunjuk yang sah dalam berbisnis sekaligus mencari keridhaan *Ilāhi* (Allah rela pada pekerjaan yang dilaksanakan).<sup>6</sup> Hingga mendatangkan kemashlahatan (mendatangkan manfaat dan menolak kemudharatan) bagi umat manusia.<sup>7</sup>

Melihat beberapa kasus akhir-akhir ini di Indonesia, muncul bisnis batu akik, ikan cupang (*Betta sp.*) juga tanaman yang mempunyai harga begitu tinggi hingga mencapai puluhan juta hingga satu milyar. Padahal, di negara lain harga dari batu akik, ikan cupang (*Betta sp.*), hingga tanaman hias nilai jualnya tidak mencapai setinggi itu. Tanaman hias seperti janda bolong (*Monstera*) yang banyak diminati di negara Amerika dan Eropa menetapkan harga dalam satu pot berkisar Rp 3.000.000 sedangkan di Indonesia harga dalam satu pot mencapai ratusan juta.<sup>8</sup>

Pada masyarakat Indonesia di tahun 2019-2021 sebagai dampak dari pandemi yang mengharuskan banyak beraktivitas di rumah hingga mereka menjadi suka memelihara tanaman maka banyak yang memanfaatkan hal ini untuk membuka usaha jual beli tanaman hias. Sebenarnya sejak jaman dulu

---

<sup>6</sup> Taqiyuddin An-Nabhani, *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif: Perspektif Islam* (Surabaya: Risalah Gusti, 1996), h. 3.

<sup>7</sup> Muhammad Yafiz, *Argumen Integrasi Islam dan Ekonomi Melacak Rasionalitas Islamisasi Ilmu Ekonomi* (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2015), h. 80.

<sup>8</sup> <https://money.kompas.com/read/2020/11/30/144349326/mentan-sebut-tanaman-jandabolong-diminati-di-as-dan-eropa?page=all>, diunduh pada tanggal 12 Juli 2021.

tanaman ini sudah ada tetapi pada tahun tersebut tanaman hias harganya melambung tinggi di atas harga rata-rata. Khususnya di Kelurahan Sondi Raya, Kec. Raya, Kab. Simalungun dari observasi awal yang peneliti lakukan ditemukan adanya praktik *monkey business* yang terjadi di lapak pedagang tanaman hias. Sebagian pedagang tanaman hias menetapkan harga yang sangat tinggi berdasarkan kesenangan pedagang. Pedagang tanaman hias membeli bibit tanaman dari Berastagi Kabupaten Karo dengan harga Rp 10.000 per polibag, kemudian pedagang dapat menjualnya lagi mencapai ratusan bahkan jutaan rupiah tergantung kesenangan pedagang. Banyak masyarakat yang beralih profesi memulai usaha bisnis tanaman hias sebab harganya yang sangat mahal.

Saudari Nurlela menuturkan bahwa tanaman hias seperti janda bolong (*Monstera*) ialah tanaman yang banyak diburu oleh ibu-ibu. Mereka membeli tanaman hias untuk mengisi waktu luang mereka sebab pemerintah membuat kebijakan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) sebagai pencegahan penyebaran virus Corona.<sup>9</sup>

Menurut pemaparan dari saudari Gusliana pembeli tanaman hias mengatakan bahwa tanaman hias harganya sangat mahal sebab tanaman ini viral di sosial media seperti *Facebook* dan dengan cepat menyebar ke masyarakat. Beberapa akun *Facebook* membuat sebuah trik dan menyebarkan berita yang menurutnya terlalu tidak wajar sehingga tanaman hias ini menjadi naik daun dan beberapa kelompok memanfaatkan situasi ini sehingga tanaman hias melambung tinggi harganya. Beliau juga menuturkan ikut berburu tanaman hias beralasan mengikuti tren, mengisi waktu luang untuk berkebun selama PSBB hingga mempunyai niat untuk membudidayakan tanaman hias tersebut dan dijual kembali dengan harapan harganya akan terus naik dan memperoleh keuntungan yang besar. Tidak sedikit masyarakat pergi ke hutan hanya untuk mencari tanaman hias

---

<sup>9</sup> Nurlela, *Pembeli Tanaman Hias*, wawancara di Sondi Raya, tanggal 01 Mei 2021.

dan nantinya akan dijual kepada penjual tanaman ataupun kerabat yang berminat sekaligus sebagai mata pencaharian baru mereka.<sup>10</sup>

Saudara Hidmat juga menuturkan sebab kecintaannya dengan tanaman hias, ia menukarkan sebuah rumah senilai Rp 500 juta dengan 45 pot tanaman hias dengan berbagai jenis tanaman yang berbeda dan akan dibudidayakan sebelum nantinya akan dijual kembali dengan harapan tanaman tersebut mencapai harga yang semakin tinggi.<sup>11</sup>

Melihat bisnis tanaman hias tersebut sama dengan bisnis batu akik dan ikan cupang (*Betta sp*). Sebuah benda yang pada awalnya berharga normal, tiba-tiba menjadi harga yang sangat melambung tinggi dan hanya berlangsung tidak lama. Kemudian beberapa tahun yang akan datang barang tersebut kembali lagi pada harga normal. Praktik bisnis seperti ini disebut *Monkey Business*. Bisnis ini bukanlah bisnis yang berhubungan dengan jual beli hewan monyet, melainkan sebuah perumpamaan strategi bisnis yang dapat menimbulkan kerugian pada orang lain dan keuntungan pada diri sendiri atau suatu kelompok yang bermain di dalamnya.

Pada hakikatnya aturan ekonomi Islam sebenarnya menitikberatkan pada asas keadilan bagi kedua belah pihak tidak berat sebelah, tidak membuat rugi salah satu pihak. Beberapa praktik bisnis yang menimbulkan melambungnya harga-harga suatu barang ialah praktik *najasy* (memuji barang yang tidak wajar untuk mengelabui pembeli), praktik *bai' ba'ad* (pihak ke-tiga yang merusak akad), praktik *talaqqi al-rukbān* (mencegat orang desa sebelum sampai di pasar) dan praktik jual beli *ahlu al-hadr* (makelar).<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Gusliana, *Pembeli Tanaman Hias*, wawancara di Sondi Raya, tanggal 01 Mei 2021.

<sup>11</sup> <https://daerah.sindonews.com/read/300348/701/garut-gempar-antorium-dan-philodendron-ditukar-rumah-setengah-miliar-1610546480/7>, diunduh pada tanggal 12 Juli 2021.

<sup>12</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), h. 12.

Melihat penelitian Andilala Mansur dan Ahmad Suminto tahun 2021 berdasarkan penelitiannya pada praktik *monkey business* bahwa di Kabupaten Ponorogo tidak semua pedagang batu akik meninggikan harga jual yang terlampau tinggi. Hukum Islam menjadi landasan bagi penjual yang tidak melaksanakan praktik *monkey business*. Dalam Islam ada yang disebut dengan jual beli *najasy* dimana penjual meninggikan harga secara tidak wajar dengan tujuan memperoleh keuntungan setinggi mungkin hal ini jelas tidak sesuai hukum Islam. Kemudian dalam proses transaksi jual beli batu akik di Kabupaten Ponorogo dikatakan tidak sesuai dengan syariat sebab dalam menetapkan tidak terbentuk melalui penawaran dan permintaan, juga penerapan harga tidak ada standarnya yang terakhir kualitas dan motif batu akik tidak diperhatikan sebelum menetapkan harga.<sup>13</sup>

Penelitian Hidayatul Kahfi, Alia Wartinarsih dan Syahdi Mastar tahun 2021 berdasarkan penelitiannya bahwa pada bauran pemasaran dengan memasarkan tanaman hias yang banyak ragamnya. Menetapkan harga memakai pendekatan biaya dan potongan harga. Promosi memakai penjualan secara langsung ditempat usaha dan juga dari mulut ke mulut. Tempat/saluran distribusi produk dilaksanakan secara langsung yaitu konsumen datang langsung ketempat usaha untuk membeli dan tanpa ada saluran distribusi.<sup>14</sup>

Selanjutnya, penelitian Ali Akbar tahun 2021 berdasarkan penelitiannya menunjukkan bahwa pedagang terlampau melebih-lebihkan kegunaan dari tanaman *aglaonema* yang dikatakan dapat menghisap debu juga sebagai obat padahal hanya sebatas sebagai tanaman hias saja. Masyarakat yang suka bercocok tanam di rumah menjadi sangat menyukai tanaman ini sehingga banyak yang

---

<sup>13</sup> Andilala Mansur dan Ahmad Suminto. "Praktik Monkey Business Pada Transaksi Jual Beli Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Di Kabupaten Ponorogo)" dalam *Jurnal Qawanin*, V (2): 117-131, Juli-Desember 2021, h. 117.

<sup>14</sup> Alia Wartinarsih dan Syahdi Mastar Hidayatul Kahfi. "Analisis Bauran Pemasaran Tanaman Hias Di UD. Samawa Flora Kabupaten Sumbawa" dalam *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, I (1): 2021, h. 1.

membeli juga memesan tanaman ini berdampak pada popularitas tanaman *aglaonema* yang mengalami peningkatan.<sup>15</sup>

Penelitian Hana Febri Wahyuningtyas dan Eristia Lidia Paramita tahun 2020 Hasilnya ialah ditemukan perbedaan harga antara konsumen tingkat tinggi atau rendah juga dibedakan berdasarkan jumlah tanaman yang dibeli, dan memberi harga yang berbeda antara pembeli anak sekolah dengan pembeli yang sudah bekerja semua perbedaan di atas berdasarkan kebijakan pedagang.<sup>16</sup>

Kemudian, penelitian yang dilaksanakan Husnah. A tahun 2020 berdasarkan penelitiannya praktik jual beli bunga hias dilaksanakan secara langsung bertatap muka, prinsip etika ekonomi Islam dijadikan acuan untuk menyelaraskan antara harga bunga hias yang akan di jual kembali antar pedagang.<sup>17</sup>

Berangkat dari paparan latar belakang dan melihat sejumlah persoalan, peneliti tertarik untuk mendeskripsikan dan menganalisis lebih jauh lagi masalah praktik *monkey business* pada jual beli tanaman hias yang terjadi di tengah masyarakat, dan penelitian ini dituangkan dalam sebuah skripsi yang berjudul **“Kajian Ekonomi Islam Pada Praktik *Monkey Business* Terhadap Jual Beli Tanaman Hias Di Tengah Pandemi Covid-19 Di Kelurahan Sondi Raya, Kec. Raya, Kab. Simalungun”**.

## **B. Batasan Masalah**

Penelitian ini hanya untuk bisnis tanaman hias yang terdapat di Kelurahan Sondi Raya, Kec. Raya, Kab. Simalungun.

---

<sup>15</sup> Ali Akbar. “Penggunaan Dan Nilai Ekonomi Dari Tanaman *Aglaonema* Sp. Di Kalangan Pedagang Tanaman Hias Sekitar Cengkareng Dan Pulo Gadung,” dalam *Jurnal Bios Logos*, XI (2): 2021, h. 122.

<sup>16</sup> Hana Febri Wahyuningtyas dan Eristia Lidia Paramita. “Penerapan Strategi Diskriminasi Harga Pada Produk Agrikultur (Studi Kasus Pada Penjual Tanaman Hias Di Dusun Dukuh, Desa Kopeng, Kec. Getasan, Kab. Semarang)” dalam *Jurnal Pemasaran Kompetitif* , III (3): 2020, h. 14.

<sup>17</sup> Husnah . A, “Implementasi Prinsip Etika Ekonomi Islam Pada Transaksi Jual Beli Bunga Hias Di Pasar Tosulo Kab. Pinrang” (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Parepare , 2020).

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka ditemukan masalah yang dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana kajian ekonomi Islam pada praktik *monkey business* terhadap transaksi jual beli tanaman hias di tengah pandemi Covid-19 di Kelurahan Sondi Raya, Kec. Raya, Kab. Simalungun?
2. Bagaimana kajian ekonomi Islam terhadap menetapkan harga jual beli tanaman hias di Kelurahan Sondi Raya, Kec. Raya, Kab. Simalungun?

### **D. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini ialah sebagai berikut:

1. Untuk membahas praktik *monkey business* dalam kajian ekonomi Islam terhadap transaksi jual beli tanaman hias di tengah pandemi Covid-19 di Kelurahan Sondi Raya, Kec. Raya, Kab. Simalungun.
2. Untuk mengamati menetapkan harga jual beli tanaman hias menurut kajian ekonomi Islam di Kelurahan Sondi Raya, Kec. Raya, Kab. Simalungun.

### **E. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat penelitian ini ialah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengalaman serta ilmu pengetahuan yang didapat selama masa perkuliahan untuk diterapkan di luar dunia perkuliahan.

2. Bagi Pengelola Tanaman Hias

Diharapkan dapat menjadi wawasan bagi seluruh pengelola tanaman hias sekaligus sebagai informasi kepada pengelola tanaman hias tentang kajian ekonomi Islam dari praktik *monkey business* pada jual beli tanaman hias.

3. Bagi Akademisi

Menjadi tambahan referensi dan refleksi kajian berikutnya yang berkaitan dengan praktik *monkey business*.



#### 4. Bagi *Stakeholder*

Dapat dijadikan sebagai pertimbangan dalam pengambilan keputusan mengoptimalkan jual beli tanaman hias dari praktik *Monkey Business*.

## BAB II

### KAJIAN TEORITIS

#### A. Tinjauan Pustaka

##### 1. *Monkey Business*

###### a. Pengertian *Monkey Business*

*Monkey business* ialah perumpamaan strategi bisnis yang dapat merugikan orang lain dan memberi keuntungan pada diri sendiri. Fenomena munculnya *monkey business* ditandai dengan melambungnya harga pada sebuah barang tertentu secara tiba-tiba. Lembaga riset *Institute for Development of Economics and Finance* (INDEF) menjelaskan bahwa fenomena *monkey business* dikenal dalam dunia ekonomi dengan istilah gelembung ekonomi (*economic bubble* atau *price bubble*). Dalam sejarah *economic bubble* pertama kali dicatat pada tahun 1637 saat harga bunga Tulip dihargai 3.000 sampai 4.200 gulden Eropa. Gelembung ekonomi ialah naiknya suatu harga komoditas (terbang tinggi seperti gelembung dalam waktu yang singkat) hingga menimbulkan harapan komoditas tersebut di masa mendatang akan semakin mahal. Penyebabnya muncul dengan ketidakpastian atau spekulasi harga, sehingga gelembung ekonomi dapat dikenali saat penurunan harga secara tiba-tiba. Turunnya harga disebut sebagai keruntuhan (*crash*) atau pecahnya gelembung (*boom economic*).<sup>1</sup>

Gelembung ekonomi mengacu pada keadaan sebuah bisnis menjadi tren sehingga banyak diminati. Namun, jumlah barang yang tersedia tidak banyak sehingga menjadi langka. Saat permintaan barang mengalami peningkatan yang luar biasa, muncul potensi oknum untuk mempermainkan harga untuk meraup keuntungan besar hingga melahirkan istilah *monkey business*.

Bisnis monyet atau *monkey business* ialah suatu strategi atau permainan bisnis di mana pihak yang bekerjasama merancang agar suatu komoditas memiliki nilai yang tinggi dan menimbulkan kerugian pada orang lain dengan meningkatkan keuntungan dirinya sendiri meskipun melaksanakan penipuan.

---

<sup>1</sup> Apridar, *Surutnya Tren Batu Giok* (Lhokseumawe: Unimal Press, 2016), h. 12-13.

Praktik ini ialah permainan yang dikemukakan oleh satu atau lebih investor yang merancang suatu komoditas dengan nilai tertentu.<sup>2</sup>

Sebenarnya hukum menjalankan bisnis seperti yang disebutkan di atas belum jelas halal atau haram sementara itu moralitas hukum bisnis Islam ialah dalam menerapkannya harus berdasarkan aturan muamalah syariah.<sup>3</sup> Ekonomi Islam lebih lanjut menyatakan bahwa perilaku yang menyebabkan harga naik secara tidak adil tidak ditoleransi dalam Islam. Selama penjual dan pembeli menyepakati harga barang, harga ditentukan oleh kemampuan penjual menyediakan produk kepada pembeli dan kemampuan pembeli menerima harga barang.

Akan tetapi apabila sudah ada kenaikan harga di luar batas wajar yang dilakukan para pedagang maka hal tersebut bagian dari perbuatan dzolim dan sangat merugikan insan lainnya. Khalifah Umar bin Khattab memberikan contoh sebagai pemimpin yang dapat mengayomi rakyat sebab mau turun tangan untuk membantu menyelesaikan persoalan itu dengan mengatur menetapkan harga untuk melindungi hak milik orang lain, mencegah agar tidak terjadi penumpukan barang serta menjauhi penipuan yang dilaksanakan oleh para pedagang. Inilah yang dilaksanakan Khalifah Umar bin Khattab.<sup>4</sup>

## 2. Teori Jual Beli

### a. Pengertian Jual Beli

Secara istilah, jual beli ialah kegiatan menukar barang dengan barang atau disebut dengan *al-bai'*, *asy-syira'*, *al-mubādalah* dan *al-tijārah*.<sup>5</sup> Sikap suka sama suka dijadikan landasan untuk aktivitas jual beli. Sesuai dengan Q.S. *An-Nisā'*

---

<sup>2</sup> Andilala Mansur dan Ahmad Suminto. "Praktik Monkey Business Pada Transaksi Jual Beli Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Di Kabupaten Ponorogo)" dalam *Jurnal Qawanin*, V (2): 117-131, Juli-Desember 2021, h. 118.

<sup>3</sup> Burhanudin. S, *Hukum Bisnis Syariah* (Yogyakarta: Yogyakarta, 2011(cet.1)), h. 12.

<sup>4</sup> Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam* (Surakarta: Penerbit Erlangga, 2012), h. 169-170.

<sup>5</sup> Wahbah Az-Zuahaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu* (Jakarta: Gema Insani, 2011), h. 25.

ayat 29 termaktub kalimat '*an tarāḍin minkum* memperlihatkan dalam aktivitas perdagangan ada kerelaan antara kedua belah pihak.<sup>6</sup>

Sedangkan secara terminologi, jual beli dipahami sebagai kesepakatan untuk menukarkan (sesuatu) dengan pemindahan hak milik dengan suatu kontrak yang berupa kata-kata atau perbuatan. Selanjutnya jual beli ialah suatu perjanjian antara dua orang ataupun lebih dalam suatu perjanjian guna mengalihkan kepemilikan atas barang-barang yang nilainya diukur dalam satuan moneter. Dasar untuk menetapkan harga serta menetapkan besaran pengembalian laba didasarkan pada besar kecilnya satuan nilai.<sup>7</sup>

Ulama mazhab mengemukakan jual beli menjadi beberapa hal :

- a) Menurut ulama Hanafiyah, jual beli (*al-ba'i*) ialah pertukaran harta benda untuk sesuatu yang seimbang dengan cara yang benar.
- b) Menurut ulama Malikiyah, Syafiiyah, dan Hanabillah, jual beli (*al-ba'i*) ialah pertukaran harta berupa pemindahan milik dan kepemilikan.<sup>8</sup>

Sesuai dengan pasal 20 ayat 2 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *ba'i* dapat dilaksanakan dengan pertukaran benda dan benda ataupun benda dengan uang. Jadi, dapat diasumsikan bahwa jual beli dilaksanakan dengan tukar menukar apa saja.<sup>9</sup> Dalam kehidupan terdapat perbedaan kebutuhan dari setiap umat agar segala kebutuhan bisa terpenuhi diperlukan interaksi dengan manusia lain melalui jual beli. Sehingga jual beli disyariatkan (diatur) agar masyarakat mudah memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Ekonomi Islam memandang bahwa dalam setiap transaksi jual beli, kejujuran ialah hal yang utama agar proses jual beli mendapatkan keberkahan serta kemanfaatan bagi kedua belah pihak. Contoh dari sikap jujur ialah apabila

---

<sup>6</sup> Azhari Akmal Tarigan, *Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi* (Medan: FEBI UIN-SU PRESS, 2016), h. 232.

<sup>7</sup> Dwi Suwiknyo, *Ayat-Ayat Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), h. 125.

<sup>8</sup> Mardani, *Fiqh Syariah Islam* (Jakarta: Kencana, 2012), h. 101.

<sup>9</sup> H. Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2010), h. 174.

pedagang menginformasikan terdapat cacat/ rusak pada barang meskipun pembeli tidak mengetahui.<sup>10</sup>

## **b. Dasar Hukum Jual Beli**

Dasar hukum dijadikan sebagai pedoman atau rujukan dalam segala aktivitas yang dilaksanakan setiap insan sesuai dengan ajaran syariat. Dasar hukum pada jual beli dapat dilihat dalam Alquran, Hadis dan *ijma'* ulama.

### 1) Alquran

Dalam kehidupan tentunya terdapat perbedaan kebutuhan yang dimiliki oleh setiap manusia dan demi kelangsungan hidup semua kebutuhan harus terpenuhi. Manusia memiliki sifat bersosialisasi dan membutuhkan bantuan orang lain untuk melengkapi kebutuhan sandang, pangan, papan sebab setiap manusia memiliki kelebihan serta juga kekurangan.

Jual beli ialah cara yang tepat dalam memenuhi kebutuhan hidup yang beraneka ragam dengan saling tukar menukar barang atau benda dari kedua belah pihak sesuai dengan hukum yang ditetapkan. Sesuai dengan Firman Allah: Q.S. *Al-Baqarah* (2): 275

﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾

*Allah telah mengizinkan jual beli dan mengharamkan riba.*<sup>11</sup>

Alquran menerangkan perdagangan dengan sifat khusus yang menjadi sistem pertukaran paling penting, maka disebutkan halal dan haramnya riba.<sup>12</sup> Allah Swt dengan jelas mengizinkan praktik jual beli yang sesuai dengan syariat sehingga mendatangkan mashlahat bagi umatnya dan

---

<sup>10</sup> Muhammad Nizar, "Prinsip Kejujuran Dalam Perdagangan Versi Al-Qur'an" dalam *MAFHUM: Jurnal Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir*, II (2): 309-320, November 2017, h. 313.

<sup>11</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya (Revisi Terbaru)* (Semarang: Cv.Asy-Syifa', 2000), h. 98.

<sup>12</sup> Syekh Muhammad Khudary, *Sejarah Hukum Islam* (Bandung: Cv. Nuansa Aulia, 2009), h. 114.

melarang pelaksanaan jual beli yang mengandung unsur riba sehingga merugikan orang lain.

Firman Allah: Q.S. *An-Nisā'*: 29

﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۝ ٢٩ ﴾

*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 diantara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah ialah maha penyayang.*<sup>13</sup>

Ide dasar dari ayat ini adalah tentang perdagangan, meskipun ayat di atas menyebutkan larangan memakan harta dengan cara yang sia-sia. Sebab salah satu sarana untuk memperoleh harta atau bagian *dari ushul al-makasib* adalah melalui perdagangan (sumber bisnis). Bentuk *batil* pada ayat di atas mengacu pada suatu kegiatan jual beli yang diharamkan oleh syara', yang meliputi komponen *maisr*, *gharar*, riba, dan *batil*. Ayat di atas menurut Al-Nasafi, mengatakan bahwa batil mencakup segala sesuatu yang dilarang syari'at, seperti pencurian, pengkhianatan, penyitaan, atau segala jenis kontrak yang melibatkan riba, kecuali perdagangan yang dilakukan atas dasar sukarela dan menimbulkan mashlahat.<sup>14</sup>

## 2) Hadis

---

<sup>13</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya (Revisi Terbaru)* (Semarang: Cv.Asy-Syifa', 2000), h. 176.

<sup>14</sup> Nasafi, *Tafsir Al-Nasafi* (Beirut: Dar Al-Kutub Al-'Ilmiyyah, 2004), h. 248-249.

Diperbolehkannya tindakan jual beli juga ditemukan dasar hukumnya dalam hadis Rasulullah, seperti hadis yang diriwayatkan oleh Al-Bazazi dan Al-Hakim:

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ { أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ :  
أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟

قَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ { رَوَاهُ الْبَزَّازُ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ

*Dari Rifa'ah bin Rafi' r.a. sesungguhnya Nabi s.a.w pernah ditanya seorang sahabat mengenai usaha atau pekerjaan, apakah yang paling baik? Rasul s.a.w. menjawab: usaha seorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang baik.*<sup>15</sup>

Hadis di atas menjelaskan bahwa setiap manusia hendaknya menjauhkan diri dari sifat kemalasan dan harus berusaha mencari rezekinya sendiri dengan mata pencaharian yang halal tanpa bergantung pada orang lain. Jika pekerjaannya menyangkut perdagangan maka hendaklah melaksanakan perdagangan (jual-beli) yang halal dan bersih tanpa adanya unsur penipuan dan cara-cara lain yang tercela.

Ibn Majah meriwayatkan hadis lain yang berkaitan dengan diijinkannya proses jual beli.

عن عبد الله بن عمر رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «التَّاجِرُ الْأَمِينُ الصَّدُوقُ الْمُسْلِمُ مَعَ الشُّهَدَاءِ - وفي رواية: مع النبيين و الصديقين و الشهداء - يَوْمَ الْقِيَامَةِ» رواه ابن ماجه والحاكم والدارقطني وغيرهم

*Dari 'Abdullah bin 'umar r.a. bahwa Rasulullah saw bersabda, "Seorang pedagang muslim yang jujur dan amanah (terpercaya) akan*

<sup>15</sup> Abu Abdullah Ahmad ibn Hanbal ibn Hilal ibn Asad As-Saibani, *Musnad Ahmad*, Juz 37 (Kairo: Mawqi' Wizarah al-Misriyah, tt.), h. 217 hadis ke-17728.



(dikumpulkan) bersama para Nabi, orang-orang yang *Shiddiq* dan orang-orang yang mati syahid pada hari kiamat”.

Hadis ini mengandung arti bahwa besarnya keutamaan seorang pedagang yang memiliki sifat-sifat jujur, tidak menyembunyikan apapun dalam jual beli dan tidak ada dusta di dalamnya. Sebab setiap perbuatan baik juga akan dibalas dengan perbuatan baik lainnya, seperti pedagang jujur akan dimuliakan pada hari kiamat dengan dikumpulkan bersama para nabi, orang-orang *shiddiq* (yang benar) dan orang-orang yang mati syahid.

### 3) *Ijma'*

Dasar hukum jual beli menurut *ijma'* ialah diperbolehkan. Ulama sepakat diperbolehkannya aktivitas jual beli berlandaskan dapat membantu antar sesama sebab manusia tidak akan dapat memenuhi kebutuhan mereka sendiri tanpa bantuan orang lain. Namun, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkan tersebut harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.

## c. Rukun dan Syarat Jual Beli

Kegiatan jual beli menjadi sah jika terpenuhinya rukun dan syarat. Oleh sebab itu, Islam telah mengatur tentang rukun dan syarat jual beli yang sesuai menurut *syara'* (hukum Islam).

### 1) Orang yang melaksanakan akad jual beli (penjual dan pembeli)

Syarat-syarat yang harus dimiliki oleh penjual dan pembeli ialah:

- a) Berakal, orang yang gila atau rusak akalnya apabila melakukan jual beli maka dianggap tidak sah .
- b) *Baligh*, jual beli dianggap tidak sah apabila dilaksanakan pada anak kecil yang belum baliqh. Akan tetapi bisa dikatakan sah/diperbolehkan apabila anak tersebut telah *mumayyiz* (mampu membedakan baik atau buruk).

- c) Berhak untuk memakai hartanya. Orang yang tidak berhak memakai harta milik, orang yang sangat bodoh (idiot) maka tidak sah jual belinya.<sup>16</sup>
- 2) *Sighat* (Ungkapan Ijab dan Kabul)
- a) Seseorang yang mengucapkan Ijab dan kabul harus orang yang mampu (*ahliyah*).  
Sementara ada sebagian pendapat yang menyatakan bahwa harus orang yang berakal yang dapat melakukan ijab dan kabul.<sup>17</sup>
  - b) Perkataan antara proses ijab dan kabul harus secara serentak pelaksanaannya. Misalnya “saya menjual baju warna kuning dengan harga 100 ribu lalu pembeli menjawab “saya membeli dan menerima baju tersebut”.
  - c) Ketentuan pelaksanaan pembeli dengan penjual harus berada pada satu tempat sebelum mengucapkan ijab dan kabul atau bisa juga di tempat yang berbeda namun harus ada pihak lain yang mengetahui.
- 3) Barang dan Nilai Tukar
- Terdapat beberapa syarat yang harus terpenuhi sebelum barang tersebut diperjual belikan:
- a) Memastikan halalnya suatu barang sebelum memperjual-belikan.
  - b) Terdapat kebermanfaatannya dari barang yang akan diperjualbelikan.
  - c) Memastikan kondisi barang benar-benar ada.
  - d) Memastikan barang yang diperjualbelikan ialah milik si penjual
  - e) Barang tersebut hendaklah diketahui oleh pihak penjual dan pembeli dengan jelas, baik zatnya, bentuknya dan kadarnya, ataupun sifat-sifatnya.

---

<sup>16</sup> Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer* (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2018), h. 82.

<sup>17</sup> Rachmat Syafe’I, *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001) h. 77.

Syarat-syarat bagi nilai tukar barang yang dijual ialah:

- a) Terdapat kesepakatan berapa harga jual barang antara penjual dan pembeli.
- b) Pembayaran bisa dilakukan memakai cash atau kartu kredit yang diserahkan oleh pembeli saat transaksi jual beli berlangsung.
- c) Proses jual beli dengan sistem barter maka barang bukan ditukar dengan uang melainkan harus berbentuk barang lain.<sup>18</sup>

#### d. Macam-Macam Jual Beli

*Jumhur fuqahâ'* membagi jual beli kepada *ṣahīḥ* dan *bāṭil*, yang mana keduanya memiliki pengertian masing-masing, yakni:

##### 1) Jual beli *ṣahīḥ*

Jual beli *ṣahīḥ* disyariatkan menurut asal dan sifat-sifatnya terpenuhi rukun-rukun dan syarat-syaratnya tidak menyangkut kepentingan umat atau hak orang dan tidak memiliki hak *khiyar*. Jual beli *ṣahīḥ* menimbulkan implikasi hukum, yaitu barang dialihkan menjadi milik pembeli dan harga berpindah miliknya menjadi milik pembeli.

##### 2) Jual beli *bāṭil*

Salah satu rukun dan syarat yang hilang adalah saat jual beli tidak ditentukan asal dan sifatnya. Misalnya jual beli yang dilakukan oleh orang yang tidak cakap secara hukum, seperti orang gila, atau jual beli mal *ghairu mutaqaawwim* (barang yang tidak dapat dipakai secara syar'i), seperti mayat dan narkoba. Karena diyakini tidak pernah ada, kontrak jual beli fiktif ini tidak memiliki konsekuensi hukum dalam hal pengalihan hak.

Adapun jual beli *bāṭil* dibagi menjadi beberapa macam, yaitu sebagai berikut:

---

<sup>18</sup> Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, h. 83.

a) Jual beli *ma'dum* (tidak ada bendanya)

Pelaksanaan Jual beli ini terjadi saat benda yang hendak diperjualbelikan belum jelas adanya namun sudah melaksanakan akad. Contoh, memperjualbelikan buah yang belum ada buahnya, serta anak hewan yang masih dalam perut induknya.

b) Jual beli sesuatu yang tidak dapat diserahterimakan

Ulama *Hanafiyyah, Malikiyyah dan Syafi'iyah* sepakat bahwa memperjualbelikan suatu hal yang tidak bisa diserah-terimakan masuk ke dalam jual beli yang batil/tidak sah, seperti jual beli terhadap burung yang sedang terbang di udara, dan ikan di laut.

c) Jual beli *gharar*

Jual beli ini yang didalamnya terdapat unsur menipu. Contohnya, jual beli buah-buahan yang dionggok atau ditumpuk. Didalam onggokan ada buah yang jelek/ busuk padahal yang tampak di atas ialah buah segar. Hal ini menunjukkan jual beli yang menipu.

Termasuk dalam jual beli *gharar* ialah:

(1) Jual beli *muzabanah*, yakni jual beli buah-buahan yang masih dalam pelepahnya. Dalam masyarakat seringkali ditemukan jual beli *muzabanah* saat menjual tanaman dengan sistem borongan seperti buah rambutan diperjualbelikan per batang. Tanaman bawang dan kentang diperjualbelikan per kalang. Dikarenakan kuantitas dan kualitasnya tidak jelas maka masuk dalam kategori jual beli *gharar*.

(2) Jual beli *mulamasah* dan *munabazah*

Jual beli *mulamasah* ialah jual beli dengan tidak bisa melihat mutu dan jumlah barang sebab dilaksanakan dengan cara menyentuh barang di tempat yang gelap. Sementara itu, Jual beli *munabazah* ialah pembeli bisa tidak mendapatkan barang apapun sebab jual beli dilakukan dengan melempar barang yang akan dibeli.

d) Jual beli najis dan benda-benda najis

Ulama *Hanafiyyah*, *Malikiyyah*, *Syafi'iyah*, *Hanabilah* sepakat bahwa melaksanakan jual beli *khamr*, babi, bangkai, darah, dan sperma (mani) ialah haram, sebab menurut asal usulnya tidak dianggap mal (harta).

e) Jual beli *urbun* (persekot).

Jual beli ini dilaksanakan berdasarkan suatu perjanjian, dimana jual beli dilakukan dengan sistem pembeli menyerahkan uang seharga barang jika pembeli setuju maka terjadi jual beli akan tetapi uang akan menjadi milik penjual apabila pembeli membatalkan jual beli. Jual beli ini dikatakan tidak sah oleh Jumhur ulama. Sementara ada yang mengatakan jual beli ini bathil seperti yang diungkapkan oleh Hanafiyyah.

f) Jual beli air

Salah satu syarat sahnya jual beli adalah barang yang dialihkan adalah milik pribadi. Sedangkan jika memperdagangkan barang-barang yang dimiliki bersama oleh seluruh manusia, maka jual beli dianggap tidak sah. Air, udara, dan tanah adalah contohnya. Karena tergolong mal yang dapat diterima, maka segala sesuatu seperti air laut, sungai, dan sumur umum dilarang untuk dipertukarkan.

Adapun bentuk jual beli *bāṭil* yang menimbulkan melambungnya harga-harga barang dan jasa ialah:

a) *Najasy*

Jual Beli An-Najasy adalah ketika seseorang membeli atau menjual sesuatu dengan melebih-lebihkan nilai barang atau menaikkan harga (menawarkan) secara tidak perlu (tanpa maksud untuk menjual atau membeli), tetapi hanya untuk menipu orang lain. Strategi ini digunakan

untuk mengelabui orang sehingga pelanggan akan membeli dengan harga yang lebih tinggi.<sup>19</sup> Jual beli ini diharamkan menurut hadits nabi :

أن أبا هريرة قال سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول لا يبيع الرجل على بيع أخيه ولا يبيع حاضر لباد ولا تتاجشوا ولا يزيد الرجل على بيع أخيه ولا تسأل المرأة طلاق الأجرى لتكتفى ما في إنائها

*Sesungguhnya Abu Hurairah mengatakan saya mendengar Rasulullah Saw. berkata: “Janganlah seseorang membeli atas pembelian saudaranya, janganlah orang kota menjualkan barang orang desa, janganlah kamu melaksanakan jual beli al-najasy, janganlah seseorang melebihkan atas pembelian saudaranya, janganlah seorang perempuan minta ditalak untuk memenuhi keinginan perutnya.”<sup>20</sup>*

Jual beli najasy adalah kegiatan komersial di mana seseorang berpura-pura melakukan penawaran yang menguntungkan untuk menaikkan harga sehingga orang lain akan membelinya. Orang yang mengajukan penawaran tidak berencana untuk membeli barang tersebut. Ini tidak lebih dari penipuan penjual dan dirinya sendiri. Seseorang memuji barang tersebut dan menawar harga tinggi, mendorong pembeli untuk menawar dengan jumlah yang sama atau bahkan lebih besar.<sup>21</sup> Jual beli najasy adalah trik jahat yang digunakan pengusaha untuk memasarkan barangnya. Menurut Hamzah Ya'qub baik itu melalui iklan, promosi, atau iklan yang berlebihan, tujuannya adalah untuk memukau dan menarik orang untuk membeli.<sup>22</sup>

---

<sup>19</sup> Cahya Wulandari dan Koiriyah Azzahra Zulqah, “Tinjauan Islam Terhadap Mekanisme Pasar Dan Penanganan Distorsinya” dalam Jurnal *JIEFeS: Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, I (1): 82-99, Juni 2020, h. 93.

<sup>20</sup> Abu Aburrahman Ahamd ibn Syu'aib Al-Nasa'i, *Sunan Al-Naja'i*, Juz 7 (Beirut: Dar al-Makrifah, 1420 H), h. 297, hadis ke-4518.

<sup>21</sup> Moh Mufid. *Ushul fiqih Ekonomi dan keuangan kontemporer. Dari teori ke aplikasi* (Jakarta: Namaedia Group:2016)

<sup>22</sup> Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam* (Bandung: Diponegoro, 1992), h. 156.

*Bai' najasy* dapat dikatakan suatu rekayasa pasar dalam demand. Praktik ini dapat terjadi jika seorang produsen (berpura-pura menjadi seorang pembeli/ teman dari si penjual) dan membuat suatu taktik dengan melaksanakan permintaan palsu pada produk yang di jual dan memuji-muji produk tadi dengan tidak wajar seolah-olah produk tersebut banyak diminati banyak konsumen dan memiliki nilai tinggi yang mana praktik ini dengan tujuan agar harga jual produk akan naik.<sup>23</sup> Praktik jual beli *najasy* ini dapat dilaksanakan dengan cara yang bermacam-macam tergantung situasi dan produk yang akan diperjualbelikan. Biasanya beberapa oknum mengawalinya dengan menyebarkan isu suatu produk baik melalui promosi dari sosial media, reklame dan lain-lain. Kemudian, melaksanakan pemesanan barang sebagai pancingan hingga tercipta sentimen pasar agar para konsumen beramai-ramai membeli produk tadi dan citra produk menjadi naik di pasaran diikuti dengan harga jual menjadi tinggi. Akhirnya, seluruh oknum yang terlibat meluncurkan aksinya untuk mendapatkan keuntungan yang besar dan pembeli akan dirugikan.

Para ulama memberikan pendapat yang berbeda-beda mengenai praktik jual beli *najasy*. Menurut Ahlu Zhahir, jual beli *najasy* ialah rusak, sedangkan Malik menyimpulkan bahwa jual beli *najasy* itu cacat dan pembeli diberikan pilihan untuk mengembalikannya atau mempertahankannya. Selanjutnya, Abu Hanifa dan Syafi'i berpendapat jika praktik ini terjadi maka penjual berdosa dan transaksi jual beli tersebut dibolehkan.<sup>24</sup>

Melalui pengamatan terjadinya fenomena *monkey business* sama seperti praktik jual beli *najasy*. Jual beli seperti ini dilarang keras dalam Islam. Bisnis diumpamakan seperti hewan monyet yang saat dia mendapatkan makanan (keuntungan) kemudian akan lari (menghilang).

---

<sup>23</sup> Adiwarmam A.Karim, *Analisis Fiqh Dan Keuangan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h. 34.

<sup>24</sup> Ibnu Rusyd, *Bidayah Al-Mujtahid* (Jakarta: Pustaka Azam, 2007), h. 332-333.



Biasanya konsumen yang tidak berpikir secara rasional pasti akan dengan cepat masuk ke dalam perangkat *monkey business* sebab mudah terpengaruh dan ingin cepat mendapatkan keuntungan yang sangat besar.

Sebagai contoh, pada tanaman hias jenis *monstera*. Harga pada tanaman hias dulunya tidak semahal seperti sekarang. Namun, ada seseorang atau sekelompok orang yang melaksanakan permainan bisnis dengan memuji-muji tanaman hias secara tidak wajar seolah-olah barang tersebut memiliki nilai yang tinggi dan jika dijual lagi maka harganya bisa jadi lebih mahal lagi. Hal ini dilaksanakan agar calon konsumen tertarik membeli tanaman hias dengan harga yang sangat tidak wajar dan pada akhirnya hanya akan menimbulkan kerugian pada konsumen.

b) *Bai' ba'adh ala ba'adh*

Aktivitas *Bai' ba'adh ala ba'adh* sering ditemukan pada saat tawar-menawar di pasar. Ciri dari bisnis ini ditandai dengan seseorang dari pihak luar menaikkan atau menurunkan harga sementara kedua pihak yang bertransaksi masih bernegosiasi untuk menentukan harga barang.

Dua orang yang akan melaksanakan transaksi pada suatu barang ialah antara si penjual dan si pembeli. Kemudian, mereka melaksanakan tawar-menawar untuk mencapai kesepakatan harga. Selanjutnya, ada penjual lain yang menghampiri si pembeli tersebut dengan menawarkan produk sejenis yang berkualitas baik dengan harga lebih murah dengan tujuan untuk menarik minat pembeli. Akhirnya, pembeli membatalkan transaksi dengan penjual pertama dan beralih untuk membeli produk dari si penjual kedua.

Aktivitas perdagangan semacam ini dilarang oleh Rasulullah sebab dapat merugikan orang lain, selain itu menjadi pemicu dalam menimbulkan kenaikan harga.

c) *Ahlul hadhar* (Makelar)

Praktek jual beli *Ahlul hadhar* terjadi di mana satu orang menjadi penghubung atau perantara semua orang yang tinggal di desa dengan konsumen yang hidup di kota. Makelar kemudian menjual barang-barang yang dibawa oleh penduduk desa untuk penduduk yang berada di kota

dengan harga tinggi dan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan yang besar dan dinikmati untuk dirinya sendiri.<sup>25</sup>

Makelar dalam bahasa Arab disebut *samsarah* yang berarti perantara perdagangan atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memperlancar kegiatan perdagangan.<sup>26</sup> Makelar harus jujur, ikhlas, terbuka dan tidak melaksanakan praktik bisnis yang curang, penipuan, ilegal dan bisnis yang haram ataupun syubhat. Sebab-sebab pemakelaran yang dilarang dalam Islam yaitu sebagai berikut:<sup>27</sup>

- (1) Jika pemakelaran merugikan dan mengandung kezaliman terhadap pembeli.
- (2) Jika pemakelaran merugikan dan mengandung ketidakadilan terhadap penjual

#### e. **Khiyar Dalam Jual Beli**

Kata *Al-khiyar* dalam bahasa Arab berarti pilihan. Secara terminologi, beberapa ulama *fiqh* mendefinisikan *khiyar*, antara lain:

- 1) Sayyid Sabiq mendefinisikan *khiyar* ialah kebaikan dari dua hal, untuk melangsungkan atau membatalkan (jual beli).<sup>28</sup>
- 2) Menurut M. Abdul Mujieb, *khiyar* ialah hak untuk memilih atau menentukan pilihan antara dua hal bagi si pembeli dan si penjual, apakah akad yang dilaksanakan dilanjutkan atau diakhiri.<sup>29</sup>
- 3) Kemudian, Wahbah al-Zuhaily juga mendefinisikan *khiyar* sebagai pilihan salah satu atau kedua belah pihak dalam suatu transaksi untuk

---

<sup>25</sup> Harun, *Fiqh Muamalah* (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017), h.79.

<sup>26</sup> Masyfuk Zuhdi, *Masailul Fiqhiyah* (Jakarta: Haji Masagung, 1993), h.122.

<sup>27</sup> Isnaini Harahap, *et.al, Hadis-Hadis Ekonomi* (Jakarta: Kencana, 2015), h. 174-175.

<sup>28</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunah* (Berut: Dar al-Fikr, 1983 (Jilid III, cet-4), h. 164.

<sup>29</sup> M. Abdul Mujieb, *Kamus Istilah Fiqh* (Jakarta: PT.Pustaka Firdaus, 1994 (cet.1)), h.

memilih melanjutkan atau membatalkan transaksi yang telah disepakati sesuai dengan ketentuan para pihak yang bertransaksi.<sup>30</sup>

Jadi, dari definisi di atas dapat dipahami bahwa *khiyar* ialah hak yang dimiliki oleh dua orang yang berakad untuk memilih antara melanjutkan atau membatalkan akad yang telah berlangsung.

Islam menetapkan *khiyar* dengan tujuan untuk menjamin kerelaan dan kepuasan pihak-pihak yang terlibat dalam melaksanakan transaksi jual beli. Hal ini dimaksudkan agar para pihak yang bertransaksi dapat lebih memikirkan kemaslahatan dari setiap akad jual beli, sehingga tidak perlu menyesal di kemudian hari dan tidak merasa tertipu. Dilihat dari satu sisi, kegiatan *khiyar* dinilai kurang sebab mengandung ketidakpastian bertransaksi, akan tetapi dilihat dari sisi kemaslahatan dan kepuasan, kegiatan *khiyar* menjadi jalan terbaik.<sup>31</sup>

Era modern seperti saat ini telah mendorong seluruh bidang semakin maju dan berkembang. Demikian juga sistem jual beli menjadi lebih mudah dan praktis. Akan tetapi, kata *khiyar* tetap diterapkan dengan kalimat yang singkat dan menarik, contohnya “Teliti sebelum membeli”. Maksudnya ialah pembeli bebas memilih barang (hak *khiyar*) dengan cermat dan teliti sebelum memutuskan pilihan untuk bertransaksi sehingga tidak ada timbul rasa penyesalan melainkan rasa puas.

Macam-macam *khiyar* dapat dibedakan dalam beberapa macam seperti, *khiyar* syarat, *khiyar* sifat, *khiyar naqdi* (pembayaran tunai), *khiyar ta'yin* (menentukan barang), *khiyar ru'yah* (melihat barang), *khiyar aibi* (cacat), *khiyar tadlis* dan *khiyar ghaban wa taghrir* (keterangan palsu dan penipuan).

a) *Khiyar Majlis*

Antara penjual dan pembeli yang telah melaksanakan akad maka mereka memiliki hak untuk membatalkan akad selama masih dalam suatu majelis (di ruangan toko) dan belum berpisah badan. Transaksi jual beli

---

<sup>30</sup> Wahbah Al-Zuhaili, *Al-Fiqh Al-Islami Wa Adillatuh*, jilid V. (Beirut: Dar al-Fikr al-Mu'ashir, 2005 (jilid V, cet-8)), h. 351.

<sup>31</sup> Amir Syarifuddin, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Pranada Media, 2003), h. 213.

dianggap sah jika antara si penjual dan si pembeli telah melaksanakan akad dan sudah membuat keputusan untuk menjual atau membeli suatu barang kemudian mereka berpisah secara fisik. *Khiyar majlis* memiliki syarat-syarat, yaitu:

- (1) Akad yang dilaksanakan ialah *akad mu'awadhah* (saling membayar imbalan), seperti jual beli.
- (2) Akad dapat rusak dengan rusaknya imbalan (*iwad*), contoh rusaknya barang yang diperjualbelikan.<sup>32</sup>

Menurut ulama Syafi'iyah dan Hanabilah, *khiyar majlis* dapat dilaksanakan selama pihak-pihak yang terlibat masih dalam majelis akad dan dapat melanjutkan atau membatalkan akad. Kemudian, Hanafiyah berpendapat bahwa tidak ada hak *khiyar majlis* bagi dua pihak yang melaksanakan akad, kecuali bila ada kesepakatan oleh salah satu pihak atau keduanya. Malikiyah menyatakan tidak ada *khiyar majlis*.

b) *Khiyar Ta'yin* (Menentukan Barang)

Saat si pembeli diberikan hak untuk menentukan berbagai macam pilihan barang yang sejenis atau tidak sejenis namun memiliki kualitas dan kuantitas barang yang berbeda. Seperti pembelian alat elektronik. Pembeli dapat meminta bantuan pada orang ahli dalam menentukan pembelian barang elektronik, merek mana yang memiliki kualitas baik, kualitas super hingga kualitas sedang yang mana dengan tujuan agar pembeli tidak merasa tertipu dan sesuai dengan keperluannya.

*Hanafiyyah* memutuskan tiga syarat sah *khiyar ta'yin*, yaitu:

- (1) *Khiyar* dilaksanakan pada beberapa barang yang sejenis namun berbeda kualitasnya.
- (2) Barang harus memiliki perbedaan sifat dan nilai
- (3) *Khiyar* tidak boleh lebih dari tiga hari.<sup>33</sup>

---

<sup>32</sup> Abdurrahman Al-Jaziri, *Al-Fiqh Ala Mazahib Arba'ah*, Juz. 3. (Mesir: Riyahatul Kubra, 1970), h. 170.

<sup>33</sup> Wahbah al-Zuhaili, *Al-Fiqh Al-Islami Wa Adillatuh*, h. 254.

Namun, mayoritas ulama fiqh menentang bentuk *khiyar* ini, sebab ditetapkan bahwa barang yang diperjualbelikan harus jelas kualitasnya dan menganggap *khiyar ta' yin* sebagai bentuk jual beli *jahalah*.

c) *Khiyar Syarat*

*Khiyar syarat* ialah hak pilih dari satu atau dua orang yang berakad dan mereka dapat membatalkan atau melanjutkan akad dalam jangka waktu tertentu. *Khiyar* ini berlaku jika salah satu pihak mengatakan “Saya menjual/membeli produk dengan syarat *khiyar* selama satu hari atau tiga hari”, *khiyar* ini ditujukan untuk melindungi pihak yang melaksanakan akad dari kecurangan ataupun penipuan.<sup>34</sup>

Para ulama membolehkan *khiyar syarat*, baik berasal dari salah satu pihak, ataupun kedua belah pihak. Adapun syarat sah *khiyar syarat*, yaitu:

- (1) Memakai akad lazim (mengikat para pihak). Contoh jual beli.
- (2) Akad dapat disahkan dengan persetujuan semua pihak. Contoh, jual beli dan ijarah.
- (3) Penyerahan bersifat opsional (tidak wajib). Jika dalam akad ada penyerahan seperti akad *sharf* maka *khiyar syarat* tidak sah.
- (4) Ada batas waktu yang ditentukan.
- (5) Batas waktu dalam *khiyar* menurut Abu Hanifa dan Syafi'i tidak boleh lebih dari tiga hari.<sup>35</sup> Menurut ulama Hanabilah dan Malikiyah, batas waktu boleh berlangsung lebih dari tiga hari tergantung situasi dan kondisi serta kesepakatan para pihak.

d) *Khiyar 'Aibi* (Cacat)

Kedua belah pihak yang berakad berhak untuk melanjutkan atau membatalkan akad sebab terdapat kecacatan pada barang dan pemilik barang tidak mengetahui hal itu saat akad berlangsung. *Khiyar* ini berlaku sejak diketahuinya cacat pada barang yang diperjualbelikan dan dapat

---

<sup>34</sup> Soleh Al-Fauzan, *Fiqh Sehari-Hari* (Jakarta: Gema insani, 2005), h. 378.

<sup>35</sup> Ahmad Hujji Al-Kurdi, *Fiqh Mu'awadhah I* (Damssyiq: Mathabi'Muassasah al-Wahdah, 1981), h. 265-266.

diwarisi oleh ahli waris pemegang hak *khiyar*. *Khiyar 'aibi* dapat terjadi sesuai dengan syarat sebagai berikut:

- (1) Cacat barang tersebut baru diketahui sewaktu akad. Apabila dari awal penjual mengetahui barang tersebut cacat dan tidak memberitahu kepada pembeli maka jual beli tersebut fasid sebab mengandung unsur penipuan. Jika penjual menjelaskan kecacatan pada barang dan pembeli tetap menawar maka hak *khiyar* tidak berlaku, sebab terdapat unsur sukarela.
- (2) Cacat pada barang mengurangi kualitas, nilai dan harga barang.
- (3) Pembeli dan penjual tidak mengetahui kecacatan pada barang sewaktu akad, maka pembeli berhak mengembalikan barang dan meminta ganti rugi dengan segera.

e) *Khiyar Ru'yah* (Melihat Barang)

Pembeli berhak meneruskan atau membatalkan akad saat objek belum dilihat, baik sebelum atau selama akad berlangsung. Hak *khiyar* berlaku saat pembeli melihat barang, bukan sebelum objek akad terlihat meskipun akad dapat berlangsung sebelum barang yang diperjualbelikan terlihat.

Beberapa ulama fiqh berpendapat *khiyar ru'yah* diperbolehkan sebab barang yang hendak dibeli tidak ada pada saat akad. Namun ulama Syafi'iyah berpendapat *khiyar ru'yah* tidak berlaku sebab jual beli barang yang gaib tidak sah, dan akad tidak dapat berlangsung pada barang yang tidak tampak sewaktu akad.

*Khiyar ru'yah* sah dilaksanakan sesuai dengan syarat, yaitu:

- (1) Objek akad tidak terlihat sebelum atau selama akad sedang berlangsung.
- (2) Objek akad berupa materi, seperti tanah, bangunan dan kendaraan.
- (3) Diberlakukan pembatalan akad seperti jual beli, ijarah.<sup>36</sup>

---

<sup>36</sup> Wahbah al-Zuhaily, *Al-Fiqh Al-Islami Wa Adillatuh*, h. 270.

f) *Khiyar Tadlis*

Segi bahasa *tadlis* bermakna menutup-nutupi ataupun menyembunyikan aib (kecacatan) barang dari pembeli.<sup>37</sup> Praktik *tadlis* dilaksanakan saat jual beli yaitu di mana penjual dengan sengaja menyembunyikan kecacatan pada barang ataupun memperindahkannya yang nantinya akan menyebabkan kenaikan pada harga barang tersebut.

Berlakunya *khiyar tadlis* pada saat melaksanakan transaksi jual beli antara penjual dan pembeli, lalu penjual merekomendasikan barang kepada si pembeli (penjual menutup-nutupi kecacatan pada barang yang dijual dari pembeli) dan pembeli baru menyadari dan merasa tertipu terhadap barang yang ditunjuk oleh penjual, maka diperbolehkan bagi si pembeli untuk mengembalikan barang dari yang ia beli tadi. Praktik *tadlis* tentu diharamkan dalam Islam, sebab dengan jelas Islam sangat melarang adanya unsur penipuan dalam jual beli.

Praktik *tadlis* dijelaskan dalam empat bentuk, yaitu:<sup>38</sup>

- (1) *Tadlis* dalam bentuk kualitas, biasanya si penjual yang melaksanakan *tadlis* menyembunyikan kualitas barang yang ia jual dari pembeli dan hanya orang yang ahli yang mengetahui dengan pasti seberapa bagus kualitas barang tersebut.
- (2) *Tadlis* dalam bentuk kuantitas, hal ini biasa dilaksanakan oleh penjual yang menjual barang dagangan dalam jumlah yang besar yang memungkinkan pembeli tidak dapat menghitung jumlahnya atau juga sering ditemukan pedagang bermain dalam takaran timbangan.
- (3) *Tadlis* dalam bentuk harga, penjual mengambil azas manfaat atas ketidaktahuan pembeli pada harga pasar dan ia meninggikan harga barang.

---

<sup>37</sup> Dwi Suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Total Media, 2009), h. 247.

<sup>38</sup> Adiwarmar Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, edisi ketiga. (Jakarta: PT.Raja Grafindo, 2010), h. 191.

(4) *Tadlis* dalam waktu penyerahan, saat dua pelaku melaksanakan transaksi dan penjual berjanji untuk mengantar barang tersebut besok pagi, padahal penjual mengetahui bahwa dia tidak akan bisa mengantar barang tersebut dengan tepat waktu.

g) *Khiyar Ghaban Wa Taghrir* (Keterangan Palsu dan Penipuan)

Praktik ini terjadi saat penjual berusaha membujuk pembeli atau sebaliknya baik dengan bujukan perkataan (membujuk harga barang) ataupun bujukan perbuatan (membujuk sifat barang).<sup>39</sup> Pelaku yang melaksanakan *ghaban* biasanya melontarkan kata “Barang ini sangat diincar orang banyak sebab langka dan kamu tidak akan menemukan barang persis seperti ini di toko lain” atau "Tuan X berani membayar tinggi kepada saya atas barang ini" padahal semua perkataan yang terlontar ialah bohong atau dusta.

*Khiyar ghaban wa taghrir* memberikan hak *khiyar* untuk membatalkan akad terhadap orang yang telah tertipu atas bujukan guna mencegah kemudharatan yang disebabkan tidak terdapat kerelaan yang berasal dari bujukan dan tipuan yang besar. Hak pembeli yang tertipu dianggap hilang jika dia telah membeli barang tersebut setelah mengetahui terdapat unsur penipuan di dalamnya, ataupun barang yang dibeli tadi sudah rusak, cacat dan dikonsumsi.

h) *Khiyar Naqdi* (Pembayaran Tunai)

*Khiyar naqdi* ialah jual beli bersyarat, jika pembeli tidak membayar atau penjual tidak menyerahkan barangnya tepat waktu seperti yang diperjanjikan dalam akad, maka pihak yang merasa dirugikan berhak untuk membatalkan akad atau tetap melanjutkan akad.<sup>40</sup> Pernyataan ini menunjukkan bahwa dengan adanya *khiyar naqdi*, maka antara penjual dan pembeli saat melaksanakan transaksi jual beli tidak akan ada yang merasa terdzolimi atau merasa dirugikan.

---

<sup>39</sup> Wahbah al-Zuhaili, *Al-Fiqh Al-Islami Wa Adillatuh*, h. 527.

<sup>40</sup> Gemala Dewi, *et.al, Hukum Perikatan Islam Di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2013), h.



i) *Khiyar Sifat*

*Khiyar sifat* ini terjadi saat pembeli diberikan hak dan kesempatan untuk memilih antara menerima seluruh harga yang dilontarkan si penjual atau membatalkan seluruh jual beli sebab hilangnya sifat yang disenangi atas barang yang dijual, yang tidak ada dalam majelis akad.<sup>41</sup> Praktik *Khiyar sifat* ini dapat ditemukan pada jual beli online, si penjual membolehkan pengembalian barang yang telah dibeli sebab pembeli merasa barang yang telah sampai tidak sesuai dengan harapan dan membuat sifat yang disenangi pembeli terhadap barang tersebut telah hilang. Penyebab yang sering terjadi ialah barang terlalu kekecilan atau kebesaran, jahitan tidak rapi, warna tidak sesuai, dan bahan terlalu tipis.

### 3. Harga

#### a. Pengertian Harga

Dalam aspek ekonomi sangat penting untuk memperhatikan harga. Sebab dalam pengelolaan sebuah usaha sangat dipengaruhi oleh penetapan harga. Menurut Kotler, harga ialah bagian dari bauran pemasaran yang bisa menambah penghasilan, yang berkaitan dengan faktor biaya.<sup>42</sup> Adapun yang dimaksud dari unsur-unsur bauran pemasaran yaitu harga, produk, saluran dan promosi atau yang dikenal dengan empat P (*Price, Product, Place, dan Promotion*).

Dalam upaya mempromosikan suatu barang atau jasa peran dari penetapan harga yang tepat sangat tinggi menurut Tjiptono. Dalam aktivitas bauran pemasaran, harga bisa berubah dengan cepat menyesuaikan kondisi yang ada hal ini bermakna menetapkan harga memerlukan fleksibilitas.<sup>43</sup>

---

<sup>41</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2010 (cet.1)), h. 218.

<sup>42</sup> Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2009 (Edisi 13, jilid 2)), h. 67.

<sup>43</sup> Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Andi Offset, 1997), h. 151.

### **b. Menetapkan Harga Dalam Islam**

Ada dua istilah berbeda yang dikenal mengenai harga suatu barang, yaitu: *as-saman* dan *as-si'r*. *As-saman* ialah harga atau nilai yang ditetapkan ditetapkan dalam satuan barang.<sup>44</sup> Sedangkan, *as-si'r* ialah harga yang ditetapkan untuk barang dagangan.<sup>45</sup>

Ulama Fikih membagi *as-si'r* menjadi dua macam, yaitu sebagai berikut:<sup>46</sup>

- 1) Dalam jenis kegiatan ini, pedagang bebas menjual barang dagangannya dengan harga yang wajar dengan memperhatikan margin keuntungan. Intervensi pemerintah terhadap harga pasar harus dilarang.
- 2) Pemerintah menetapkan harga suatu produk dengan mempertimbangkan modal dan pendapatan pedagang, serta keadaan ekonomi masyarakat. Proses penetapan harga dari pemerintah dikenal dengan *at-tas'ir al-jabari*.

Mekanisme pasar sangat dipengaruhi oleh harga. Dalam Islam, harga yang diterapkan di pasar ialah harga yang adil dan wajar yang tidak menimbulkan eksploitasi ataupun penindasan yang merugikan satu pihak dan mendatangkan keuntungan untuk pihak yang lain. Konsep harga juga ada termaktub dalam hadis nabi, yaitu:

---

<sup>44</sup> Muhammad Rawas Qal'ah, *Mu;Jam Lughah Al-Fuqaha* (Beirut: Dar al-Nafais, tt.), h. 187.

<sup>45</sup> Wizarah al-Awqaf al-Islamiyah al-Kuwatiyah, *Al-Muasuah Al-Fiqhiyah Al-Kuwaitiyah*, Juz 9 (Kuwait: Dar al-Salasil, 1427 H), h. 27.

<sup>46</sup> Imsar, *Ekonomi Mikro Islam*, Buku Diktat (Medan: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINSU, 2018), h. 89.

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ الْمُثَنَّى حَدَّثَنَا حَجَّاجٌ حَدَّثَنَا حَمَّادُ بْنُ سَلَمَةَ عَنْ قَتَادَةَ وَحُمَيْدٍ وَثَابِتٍ  
عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ قَالَ قَالَ غَلَا السِّعْرُ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالُوا  
يَا رَسُولَ اللَّهِ قَدْ غَلَا السِّعْرُ فَسَعِّرْ لَنَا فَقَالَ إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ  
الرَّازِقُ إِنِّي لِأَرْجُو أَنْ أَلْقَى رَبِّي وَلَيْسَ أَحَدٌ يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ

*Telah menceritakan kepada kami Muhammad Ibnul Mutsanna berkata, telah menceritakan kepada kami Hajjaj berkata, telah menceritakan kepada kami Hammad bin Salamah dari Qatadah dan Humaid dan Tsabit dari Anas bin Malik ia berkata, "Pernah terjadi kenaikan harga pada masa Rasulullah Saw. maka orang-orang pun berkata: 'Wahai Rasulullah, harga-harga telah melambung tinggi, maka tetapkanlah standar harga untuk kami.'" Beliau lalu bersabda: "Sesungguhnya Allah yang menentukan harga, yang menyempitkan dan melapangkan, dan Dia yang memberi rezeki. Sungguh, aku berharap saat berjumpa dengan Allah tidak ada seseorang yang meminta pertanggungjawaban dariku dalam hal darah dan harta."*

Hadis di atas dengan jelas menyatakan bahwa kondisi pasar akan mempengaruhi harga, dimana tidak ada pihak lain yang berkontribusi dalam pembentukan harga. Tindakan monopoli harga sering terjadi yang berimbas pada masyarakat yang sulit memenuhi kebutuhan. Haramnya melaksanakan pematokan harga sebab dianggap sebagai suatu kezaliman dan dapat mendorong harga menjadi lebih mahal.

Penetapan harga dilakukan oleh kekuatan pasar, terutama *supply* dan *demand*. Dalam ekonomi Islam, di mana permintaan dan penawaran harus dipenuhi dengan kesukarelaan, tanpa ada pihak yang ditekan atau merasa dipaksa. Islam mendukung sistem pasar bebas. Saat permintaan bertemu dengan pasokan secara bebas (*'antaradin minkum*), titik keseimbangan pasar tercapai dan jika proses mencapai keseimbangan ini terganggu, pemerintah harus bertindak untuk melakukan intervensi.

Permintaan serta penawaran akan sangat mempengaruhi harga, hal tersebut dibahas dalam konsep ekonomi Islam, di mana kesukarelaan harus menjadi landasan utama sebelum melaksanakan transaksi. Mekanisme pasar yang bebas sangat diutamakan dalam Islam. Saat permintaan bertemu dengan penawaran secara bebas (*'antaradin minkum*) maka akan tercipta titik keseimbangan dan

pemerintah akan ikut campur menangani masalah jika proses mencapai keseimbangan ini terganggu.<sup>47</sup>

Dalam pandangan ekonomi Islam, jika harga tidak tidak menimbulkan kerugian salah satu pihak bagi para pelaku pasar maka disebut harga yang adil. Ibnu Taimiyah mengasumsikan harga akan rusak dan manusia akan mengalami kerugian apabila penetapan suatu harga tidak sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak, serta persentase keuntungan tidak ditetapkan.

Menurut Yusuf Qardhawi penetapan harga ada dua bentuk, ada yang boleh ada yang haram. Contohnya hal yang dzalim atau tidak diperbolehkan ialah saat pembeli memaksakan harga kepada penjual serta penjual tidak ridha terhadap hal tersebut. Contoh yang diperbolehkan ialah apabila pemerintah membuat UU ataupun mengatur harga barang agar tidak menjual dari harga resmi demi kepentingan masyarakat. Oleh sebab itu, Allah memerintahkan untuk menetapkan harga harus dilaksanakan sedemikian rupa sehingga bisa ditemukan keadilan antara pedagang dan pembeli.<sup>48</sup>

Beberapa ulama, seperti Sa'id ibn Musayyib, Rabiah bin Abdurrahman, Yahya bin Sa'id, Ibn Taimiyah, dan pengikut Abu Hanifah menyetujui adanya *tas'ir*. Menurut pengikut Abu Yusuf, apabila ditemukan ada ketidakseimbangan harga di pasar yang menimbulkan kerugian di salah satu pihak khususnya konsumen maka pemerintah harus menetapkan harga.<sup>49</sup>

Dalam ajaran Islam sangat tidak diperkenankan satu pihak mengambil keuntungan terlampau besar sehingga merugikan salah satu pihak atau sering dikenal dengan sistem kapitalisme. Dalam kondisi tertentu misalnya ditemukan penyimpangan harga pasar maka untuk mengendalikan harga agar tidak terlampau tinggi ataupun merugikan salah satu pihak dan untuk menstabilkan harga makan

---

<sup>47</sup> Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam* (Jakarta: Rajawali Pers, 2019), h. 332.

<sup>48</sup> Yusuf Qardhawi, *Norma Dan Etika Ekonomi Islam* (Jakarta: Gema Insani, 1997), h. 257.

<sup>49</sup> Moh.Mufid, *Kaidah Fiqh Ekonomi Dan Keuangan Kontemporer* (Jakarta: Prenada Media Group, 2019), h. 187.

pemerintah harus melakukan Intervensi. Adanya menetapkan harga tidak lain untuk melindungi hajat pedagang yang menjual barangnya sesuai dengan aturan *supply* dan *demand*.<sup>50</sup>

## **B. Penelitian Terdahulu**

Adapun penelitian terdahulu yang dipakai sebagai referensi dan perbandingan dalam penelitian berikut ini ialah :

Menurut Andilala Mansur, Ahmad Suminto meneliti tentang “Praktik *Monkey Business* Pada Transaksi Jual Beli Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus di Kabupaten Ponorogo)”. Memiliki tujuan penelitian yakni mengungkapkan praktik *monkey business* pada transaksi jual beli, dengan sub-fokus penelitian, praktik *monkey business* pada akad transaksi jual beli, dan perspektif hukum Islam terhadap menetapkan harga transaksi jual beli pada praktik *monkey business*. Metode yang dipakai ialah kualitatif pendekatan studi kasus. berdasarkan penelitiannya tidak semua pedagang batu akik meninggikan harga jual yang terlampau tinggi. Hukum Islam menjadi landasan bagi penjual yang tidak melaksanakan praktik *monkey business*. Dalam Islam ada yang disebut dengan jual beli *najasy* dimana penjual meninggikan harga secara tidak wajar dengan tujuan memperoleh keuntungan setinggi mungkin hal ini jelas tidak sesuai hukum Islam. Kemudian dalam proses transaksi jual beli batu akik di Kabupaten Ponorogo dikatakan tidak sesuai dengan syariat sebab dalam menetapkan tidak terbentuk melalui penawaran dan permintaan, juga penerapan harga tidak ada standarnya yang terakhir kualitas dan motif batu akik tidak diperhatikan sebelum menetapkan harga.

Menurut Hidayatul Kahfi, Alia Wartiningsih dan Syahdi Mastar meneliti tentang “Analisis Bauran Pemasaran Tanaman Hias di UD. Samawa Flora Kabupaten Sumbawa”. Tujuan dari penelitian ini ialah untuk menganalisis bauran pemasaran tanaman hias di UD. Samawa Flora Kabupaten Sumbawa. Metode

---

<sup>50</sup> Adiwarmarman A.karim dan Oni Sahrani, *Maqasid Bisnis Dan Keuangan Islam Sintesis Fiqh Dan Ekonomi* (Jakarta: Rajawali Press, 2015), h. 128.

yang dipakai ialah kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Hasil yang didapat ialah diketahui bauran pemasaran yang dilaksanakan perusahaan pada produk yaitu memasarkan beragam tanaman hias yaitu tanaman hias daun, tanaman hias bunga dan tanaman hias buah. Tanaman hias yang sering dibeli ialah tanaman hias daun dan tanaman hias bunga. Menetapkan harga memakai pendekatan biaya dan juga memberi potongan harga. Promosi memakai penjualan secara langsung ditempat usaha dan juga dari mulut ke mulut. Tempat/saluran distribusi produk dilaksanakan secara langsung yaitu konsumen datang langsung ketempat usaha untuk membeli dan tanpa ada saluran distribusi.

Selanjutnya, menurut Ali Akbar meneliti tentang “Penggunaan dan Nilai Ekonomi dari Tanaman *Aglaonema sp.* di Kalangan Pedagang Tanaman Hias Sekitar Cengkareng dan Pulo Gadung”. Penelitian ini dengan tujuan untuk menganalisis pemanfaatan dan nilai ekonomis dari *aglaonema sp.* Metode yang dipakai ialah metode kualitatif dan wawancara yang akan mengetahui pemanfaatan dan nilai ekonomis dari tanaman *aglaonema*. Berdasarkan penelitiannya menunjukkan bahwa pedagang terlampau melebih-lebihkan kegunaan dari tanaman *aglaonema* yang dikatakan dapat menghisap debu juga sebagai obat padahal hanya sebatas sebagai tanaman hias saja. Masyarakat yang suka bercocok tanam di rumah menjadi sangat menyukai tanaman ini sehingga banyak yang membeli juga memesan tanaman ini berdampak pada popularitas tanaman *aglaonema* yang mengalami peningkatan.

Kemudian, menurut Hana Febri Wahyuningtyas dan Eristia Lidia Paramita meneliti tentang “Penerapan Strategi Diskriminasi Harga Pada Produk Agrikultur (Studi Kasus Pada Penjual Tanaman Hias Di Dusun Dukuh, Desa Kopeng, Kec. Getasan, Kab.Semarang)”. Tujuan dari penelitiannya ialah mendeskripsikan penerapan strategi diskriminasi harga oleh penjual tanaman hias di Dusun Dukuh, Desa Kopeng, Kecamatan Getasan, Kabupaten Semarang. Metode yang dipakai ialah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Hasilnya ialah ditemukan perbedaan harga antara konsumen tingkat tinggi atau rendah juga dibedakan berdasarkan jumlah tanaman yang dibeli dan memberi harga yang berbeda antara pembeli anak

sekolah dengan pembeli yang sudah bekerja semua perbedaan di atas berdasarkan kebijakan pedagang.

Menurut Husnah. A meneliti tentang “Implementasi Prinsip Etika Ekonomi Islam Pada Transaksi Jual Beli Bunga Hias di Pasar Tosulo Kab. Pinrang”. Tujuan dari penelitiannya ialah untuk mengetahui praktik jual beli bunga hias, serta penerapan prinsip etika ekonomi Islam dalam jual beli bunga hias di pasar Tosulo Kab. Pinrang. Metode yang dipakai ialah deskriptif kualitatif dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasilnya ialah praktik jual beli bunga hias dilaksanakan secara langsung bertatap muka, praktik jual beli didasarkan pada harga jual yaitu menyeimbangkan harga bunga hias yang akan dijual kembali dan beberapa pedagang telah menerapkan prinsip etika ekonomi Islam.

Perbedaan penelitian yang akan dibahas dari penelitian terdahulu ialah pada objek dan tempat yang diteliti. Peneliti akan meneliti tentang tanaman hias yang berada di Kelurahan Sondi Raya, Kecamatan Raya, Kabupaten Simalungun. Kemudian, fenomena praktik *monkey business* pada jual beli tanaman hias di tengah pandemi Covid-19 masih terbilang baru dan akan menarik untuk dibahas dari segi kajian ekonomi Islam.

**Tabel. 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metode	Hasil Penelitian
1.	Andilala Mansur dan Ahmad Suminto	Artikel Jurnal : “Praktik <i>Monkey Business</i> Pada Transaksi Jual Beli Perspektif Hukum Islam” (Studi Kasus di Kabupaten Ponorogo) <sup>51</sup>	Kualitatif pendekatan studi kasus	Tidak semua pedagang batu akik di Kabupaten Ponorogo melaksanakan pelambungan harga dalam akad jual belinya. Praktik <i>monkey business</i> termasuk dalam praktik jual beli <i>najasy</i> dan praktik ini tidak ditetapkan standar harga sehingga harga dibentuk berdasarkan kesenangan bukan melalui penawaran dan permintaan.
2.	Hidayatul Kahfi, Alia Wartiningih dan Syahdi Mastar	Artikel Jurnal : “Analisis Bauran Pemasaran Tanaman Hias di UD. Samawa Flora Kabupaten Sumbawa” <sup>52</sup>	Kualitatif pendekatan studi kasus	Diketahui bauran pemasaran yang dilaksanakan perusahaan pada produk yaitu memasarkan beragam tanaman hias. Tanaman hias yang sering dibeli ialah tanaman hias daun dan tanaman hias bunga.

<sup>51</sup> Andilala Mansur dan Ahmad Suminto. “Praktik *Monkey Business* Pada Transaksi Jual Beli Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Di Kabupaten Ponorogo)” dalam *Jurnal Qawanin*, V (2): 117-131, Juli-Desember 2021, h. 117.

<sup>52</sup> Alia Wartiningih dan Syahdi Mastar Hidayatul Kahfi. “Analisis Bauran Pemasaran Tanaman Hias Di UD. Samawa Flora Kabupaten Sumbawa” dalam *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, I (1): 2021, h. 1.



				Menetapkan harga memakai pendekatan biaya dan juga memberi potongan harga. Promosi memakai penjualan secara langsung ditempat usaha dan juga dari mulut ke mulut. Tempat/saluran distribusi produk dilaksanakan secara langsung yaitu konsumen datang langsung ketempat usaha untuk membeli dan tanpa ada saluran distribusi.
3.	Ali Akbar	Artikel Jurnal : “Penggunaan dan Nilai Ekonomi dari Tanaman <i>Aglaonema sp.</i> di Kalangan Pedagang Tanaman Hias Sekitar Cengkareng dan Pulo Gadung” <sup>53</sup>	Kualitatif	Pedagang terlampu melebih-lebihkan kegunaan dari tanaman <i>aglaonema</i> yang dikatakan dapat menghisap debu juga sebagai obat padahal hanya sebatas sebagai tanaman hias saja. Masyarakat yang suka bercocok tanam di rumah menjadi sangat menyukai tanaman ini sehingga banyak yang membeli juga memesan tanaman ini berdampak pada popularitas tanaman <i>aglaonema</i> yang

<sup>53</sup> Ali Akbar. “Penggunaan Dan Nilai Ekonomi Dari Tanaman *Aglaonema Sp.* Di Kalangan Pedagang Tanaman Hias Sekitar Cengkareng Dan Pulo Gadung,” dalam *Jurnal Bios Logos*, XI (2): 2021, h. 122.

				mengalami peningkatan.
4.	Hana Febri Wahyuningtyas dan Eristia Lidia Paramita	Artikel Jurnal : “Penerapan Strategi Diskriminasi Harga Pada Produk Agrikultur (Studi Kasus Pada Penjual Tanaman Hias di Dusun Dukuh, Desa Kopeng, Kec. Getasan, Kab. Semarang)” <sup>54</sup>	Deskriptif pendekatan kualitatif	Perbedaan harga antara konsumen tingkat tinggi atau rendah juga dibedakan berdasarkan jumlah tanaman yang dibeli, dan memberi harga yang berbeda antara pembeli anak sekolah dengan pembeli yang sudah bekerja semua perbedaan di atas berdasarkan kebijakan pedagang.
5.	Husnah.A	Skripsi : “Implementasi Prinsip Etika Ekonomi Islam Pada Transaksi Jual Beli Bunga Hias di Pasar Tosulo Kab. Pinrang” <sup>55</sup>	Deskriptif kualitatif	Praktik jual beli bunga hias dilaksanakan secara langsung bertatap muka, prinsip etika ekonomi islam dijadikan acuan untuk menyelaraskan antara harga bunga hias yang akan dijual kembali antar pedagang.

<sup>54</sup> Hana Febri Wahyuningtyas dan Eristia Lidia Paramita. “Penerapan Strategi Diskriminasi Harga Pada Produk Agrikultur (Studi Kasus Pada Penjual Tanaman Hias Di Dusun Dukuh, Desa Kopeng, Kec. Getasan, Kab. Semarang)” dalam *Jurnal Pemasaran Kompetitif* , III (3): 2020, h. 14.

<sup>55</sup> Husnah . A, “Implementasi Prinsip Etika Ekonomi Islam Pada Transaksi Jual Beli Bunga Hias Di Pasar Tosulo Kab. Pinrang” (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Parepare , 2020).

### C. Kerangka Konseptual

Kerangka pemikiran ialah gambaran tentang bagaimana setiap variabel berhubungan dengan variabel yang lainnya, baik secara langsung ataupun tidak langsung berdasarkan teori dan rujukan dari penelitian relevan yang berguna sebagai pedoman bagi penelitian.<sup>56</sup>

Kerangka pemikiran ialah model konseptual dalam rangka mencari jawaban-jawaban ilmiah pada seluruh permasalahan dalam penelitian yang kebenarannya dapat diuji secara empiris. kerangka pemikiran sebaiknya dibuat dalam bentuk skema atau diagram untuk memudahkan dalam menganalisis data-data.<sup>57</sup>

Untuk mengaitkan masalah yang akan dianalisis dengan masalah penelitian, maka diperlukan kerangka teori sebagai landasan teori penelitian ini, agar lebih terarah dalam mencari data dan informasi dalam penelitian untuk memecahkan masalah yang diuraikan dari awal.

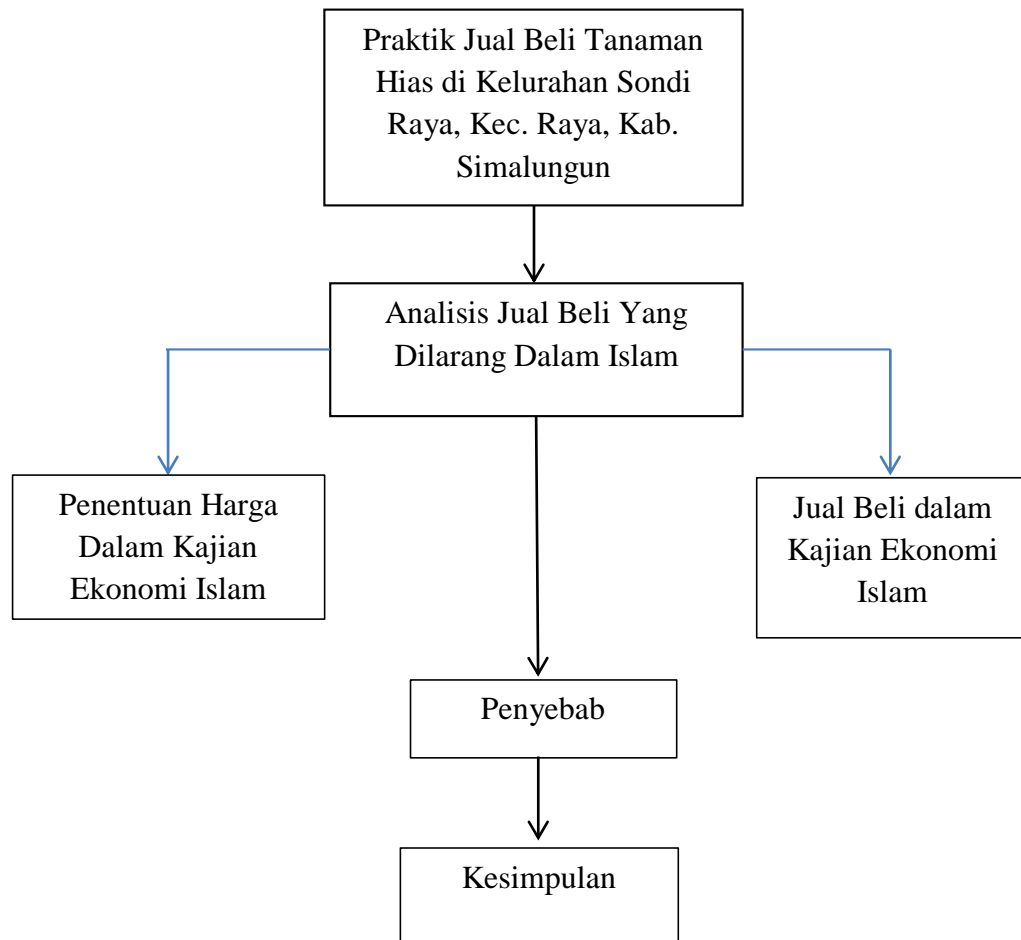
Berdasarkan Gambar 2.1 dapat dijelaskan bahwasanya dalam menemukan hasil penelitian berkenaan dengan kajian ekonomi Islam pada praktik *monkey business* terhadap jual beli tanaman hias di tengah pandemi Covid-19 di Kelurahan Sondi Raya, Kec. Raya, Kab. Simalungun. Maka, pertama-tama peneliti akan melaksanakan wawancara dengan responden mengenai tanaman hias yang harganya melambung sangat tinggi. Sebelumnya, peneliti merumuskan sendiri pertanyaan mentah berdasarkan teori dan penelitian terdahulu. Dari hasil wawancara, maka peneliti akan memperoleh keadaan praktik jual beli tanaman hias di Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun dengan cara mengumpulkan data lapangan, ditulis agar lebih sistematis dan disusun secara rapi. Kemudian, dianalisis dengan penentuan harga dan jual beli dalam kajian ekonomi Islam dan mengidentifikasi penyebabnya hingga memperoleh kesimpulan apakah praktik jual beli tanaman hias di Kelurahan Sondi Raya, Kec. Raya, Kab. Simalungun sudah sesuai dengan kajian ekonomi Islam dirujuk

---

<sup>56</sup> Farida Nugrahani, *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Penelitian Pendidikan Bahasa* (Solo: Cakra Books, 2014), h. 209.

<sup>57</sup> Surahman, et.al., *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Pusdik SDM Kesehatan, 2016), h. 52.

berdasarkan teori yang sudah dipaparkan dan diharapkan dapat memberi pemahaman bisnis yang baik dalam Islam.



**Gambar 2.1**  
**Kerangka Konseptual**

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan dan Jenis Penelitian**

Penelitian ini memakai metode deskriptif kualitatif, yaitu menganalisis data yang didapatkan dan menyusunnya secara sistematis sehingga lebih mudah untuk menguasai data hingga mencapai kesimpulan yang valid. Penulis mengumpulkan data lapangan, dan data yang terkumpul disusun dan ditulis supaya lebih sistematis dan tersusun secara rapi, dianalisis hingga memperoleh kesimpulan.<sup>1</sup> Penelitian kualitatif ialah penelitian yang membahas tentang kata berupa kata atau kalimat yang dihasilkan dari objek penelitian dengan kejadian-kejadian di sekitar objek penelitian.<sup>2</sup>

Jenis penelitian ialah penelitian lapangan (*field research*) di mana peneliti harus datang langsung ke tempat penelitian, berinteraksi dengan masyarakat agar secara langsung ada gambaran mengenai kondisi, situasi masyarakat dan lingkungan sebab hal tersebut memang tiga hal pokok yang harus diperhatikan sebelum memulai penelitian.<sup>3</sup>

#### **B. Lokasi dan Waktu Penelitian**

##### **1. Lokasi Penelitian**

Penelitian dilaksanakan pada lapak pedagang tanaman hias yang tersebar di Kelurahan Sondi Raya, Kec. Raya, Kab. Simalungun sebagai pendukung penelitian.

---

<sup>1</sup> Nur Ahmadi Bi Rahmani, *Metodologi Penelitian Ekonomi* (Medan: FEBI UINSU Press, 2016), h. 80-81.

<sup>2</sup> M.Ali Sodik Sandu Siyoto, *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), h. 98.

<sup>3</sup> J.R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik, Dan Keunggulan* (Jakarta: PT.Grasindo, 2010), h. 9.

## 2. Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian ini dilaksanakan pada Desember 2020 sampai dengan Oktober 2021.

**Tabel 3.1**  
**Waktu Penelitian**

No	Kegiatan	Tahun 2020	Tahun 2021												Tahun 2022	
		Desember	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	Januari	Februari
1	Tahap Persiapan															
2	Pengajuan judul															
3	Pengambilan data penelitian															
4	Penyusunan proposal															
5	Bimbingan proposal															
6	Seminar proposal															
7	Penyusunan skripsi															
8	Bimbingan skripsi															
9	Sidang akhir															

### C. Subjek Penelitian

Partisipan penelitian ialah seorang informan yang memiliki hubungan terhadap topik penelitian yang akan dibahas oleh peneliti. Partisipan dapat dilihat dari keterikatan dan kontribusi seseorang dalam setiap aktivitas yang dilaksanakan

dari waktu ke waktu.<sup>4</sup> Menurut Sumarto, partisipan penelitian ialah kontribusi seseorang secara sukarela meluangkan waktu, pikiran dan ilmu untuk mencapai tujuan penelitian yang diharapkan.<sup>5</sup> Adapun subjek penelitian yang menyumbangkan informasi, wawasan dan pendapat untuk penelitian ini adalah pedagang tanaman hias, pembeli tanaman hias dan tokoh masyarakat yang mengerti tentang tanaman hias.

#### **D. Sumber Data**

Sumber data sebagai menetapkan asal data penelitian yang didapat dan dihimpun oleh peneliti yang dengan tujuan untuk menjawab permasalahan penelitian. Dari sumber data, penghimpunan data yang dipakai dalam penelitian ini ialah data primer dan data sekunder.

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

Data primer ialah data yang langsung didapatkan dari sumber yang memberikan informasi kepada peneliti. Penelitian ini, data primer didapat dari pedagang tanaman hias, pembeli tanaman hias dan juga masyarakat yang paham tentang tanaman hias sehingga dapat memberikan data secara objektif mengenai jual beli tanaman hias tersebut.

##### **2. Data Sekunder**

Data sekunder ialah data yang dapat ditemukan dari berbagai sumber yang diterbitkan seperti buku, jurnal, laporan, media dan lain sebagainya yang dengan tujuan dalam pendukung sumber data primer. Pada penelitian ini, data sekunder dilihat dari buku-buku ataupun jurnal penelitian yang berkaitan dengan jual beli tanaman hias.

---

<sup>4</sup> TD. Wilson, "Human Information Behaviour," *Information Science* , III (2): 49-55, 2002, h. 49-50.

<sup>5</sup> Sumarto dan Hetifa Sj, *Inovas, Partisipasi Dan Good Governance* (Bandung: Yayasan Obor Indonesia, 2003), h. 17.

## E. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dan informasi yang didapatkan dalam penelitian ini, penulis memakai metode, yaitu:

1. Wawancara

Wawancara yang dilaksanakan ialah wawancara semi struktur, di mana pengerjaannya lebih bebas jika dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Pihak-pihak yang diajak berwawancara akan diminta wawasan dan idenya dan peneliti akan mencatat atau merekam seluruh informasi yang disampaikan oleh narasumber.<sup>6</sup> Wawancara dilaksanakan secara langsung dengan memakai protokol kesehatan.

2. Observasi

Observasi ialah pengamatan pada suatu fenomena baik melalui pancaindera atau alat pendukung, untuk memperoleh informasi yang diperlukan untuk menjawab masalah penelitian.

3. Dokumentasi

Dokumentasi dilaksanakan dengan mengumpulkan data-data dari dokumen berupa berita di media, laporan-laporan yang mengandung informasi yang dibutuhkan yang dengan tujuan untuk mengecek kebenaran atau informasi yang didapatkan dari hasil wawancara secara mendalam.

## F. Teknik Analisa Data

Teknik analisis data diterapkan pada penelitian ini yaitu pendekatan analisis kualitatif. Analisis data kualitatif secara intern terdiri dari kumpulan kata-kata bukan angka-angka dan pengolahan datanya dari hasil wawancara ataupun pengamatan.<sup>7</sup> Seluruh data yang didapat dari hasil lapangan akan diolah hingga menjadi bentuk tulisan dan analisis yang memiliki makna.

---

<sup>6</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2018, h. 223).

<sup>7</sup> Nur Ahmadi Bi Rahmani, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, h. 80.



Pada penelitian ini, peneliti memakai teknik analisis data pada penelitian kualitatif yaitu analisis data induktif dan deduktif.

1. Analisis data induktif yaitu menganalisis data hingga memperoleh gambaran secara detail kajian ekonomi Islam pada praktik *monkey business* terhadap jual beli tanaman hias kemudian membentuk kesimpulan yang sifatnya umum.
2. Analisis data deduktif, yaitu cara berpikir berdasarkan data yang diperoleh yang dikumpulkan dan kemudian dianalisis untuk menyimpulkan fenomena yang lebih khusus,<sup>8</sup> digunakan untuk memperoleh gambaran secara umum mengenai praktik *monkey business* dan kajian ekonomi Islam yang kemudian dapat ditarik kesimpulan tentang kajian ekonomi Islam pada praktik *monkey business* terhadap jual beli tanaman hias di tengah pandemi Covid-19 di kelurahan Sondi Raya, Kec. Raya, Kab. Simalungun.

Adapun langkah-langkah yang dilakukan dalam kegiatan analisis data dituangkan ke dalam 3 (tiga) bentuk, yaitu:

a. Reduksi Data

Seluruh data lapangan (bahan mentah) yang telah terkumpul ditulis/diketik agar tidak bertumpuk dan mempermudah melaksanakan analisis berikutnya. Data yang telah tersusun direduksi kembali sehingga menghasilkan gambaran yang lebih jelas.

b. Display Data

Kegiatan penyajian data kualitatif dapat dituangkan dalam bentuk teks dan naratif. Peneliti menyajikan data yang telah direduksi secara sistematis dengan tujuan agar setumpuk informasi tersusun dengan rapi. Data disajikan dalam bentuk narasi berupa kajian ekonomi Islam pada praktik *monkey business* terhadap jual beli tanaman hias di tengah pandemi Covid-19 di kelurahan Sondi Raya, Kec. Raya, Kab. Simalungun.

---

<sup>8</sup> Gorys Keraf, *Komposisi* (Jakarta: Nusa Indah, 1997), h.96

c. Mengambil Kesimpulan dan Verifikasi

Kegiatan akhir dalam analisis data yaitu mengambil kesimpulan dan verifikasi. Penarikan kesimpulan dan verifikasi ialah bukti keberhasilan dalam merangkai seluruh kegiatan analisis. Seluruh hasil yang didapatkan dari fakta di lapangan dirangkum dan diambil intisaryanya dan diverifikasi agar lebih menjamin validitas. Penelitian ini data yang sudah dianalisis kemudian ditarik kesimpulan dengan menggunakan metode induktif dan deduktif yang bersifat khusus agar memperoleh kesimpulan umum yang valid.

### G. Teknik Keabsahan Data

Penelitian kualitatif menetapkan pemahaman secara lebih mendalam pada suatu masalah hingga mengungkapkan kebenaran yang valid. Penggunaan keabsahan data sangat penting agar tujuan dalam suatu penelitian dapat tercapai. Dalam penelitian ini, untuk mendapatkan keabsahan data dilaksanakan dengan triangulasi yaitu teknik yang dilaksanakan memakai interview dan observasi melalui beragam sumber teknik dan waktu.<sup>9</sup>

Untuk melengkapi keabsahan data pada penelitian ini memakai triangulasi dengan sumber. Triangulasi dengan sumber ialah membandingkan dan memeriksa kembali keakuratan informasi yang didapat dari sumber yang berbeda, seperti membandingkan pengamatan dengan wawancara, membandingkan hasil wawancara dengan dokumen yang tersedia, dan membandingkan pendapat umum dengan pendapat pribadi.<sup>10</sup> Triangulasi dengan sumber yang ditetapkan dalam penelitian ini dengan membandingkan hasil wawancara dengan dokumen yang tersedia.

---

<sup>9</sup> J.R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik, Dan Keunggulan*, h. 111.

<sup>10</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset, 2007), h. 29.

## **BAB IV**

### **TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun**

##### **1. Profil Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun**

Kelurahan Sondi Raya ialah salah satu kelurahan yang ada di Kecamatan Raya, Kabupaten Simalungun, Provinsi Sumatera Utara, Indonesia. Kelurahan ini berada pada 0,2°58'08"LU dan 98°51'42"BT dan terletak 960 meter di atas permukaan laut dengan luas wilayah 25,40 Km<sup>2</sup> atau 9,98% dari total luas kecamatan Raya. Sondi Raya terbagi menjadi 5 dusun yaitu:

- 1) Dusun Sondi Barat,
- 2) Dusun Sondi Timur,
- 3) Dusun Bah Biru,
- 4) Dusun Hapoltakan, dan
- 5) Dusun Tondang.

Untuk mencapai dusun tersebut dapat ditempuh melalui jalan beraspal, jalan tanah dan jalan setapak. Meskipun demikian, jalan tersebut masih dapat dilalui oleh kendaraan roda 4 dan untuk jalan setapak bisa dilalui oleh kendaraan roda 2 kecuali saat kondisi tertentu.

##### **2. Komposisi Penduduk Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun**

Berdasarkan data yang didapat, maka jumlah penduduk Kelurahan Sondi Raya, Kecamatan Raya, Kabupaten Simalungun berdasarkan umur dan jenis kelamin sebagai berikut.

**Tabel 4.1**  
**Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin**

No	Desa/Kelurahan	Jenis Kelamin		Jumlah
		Laki-Laki	Perempuan	
1	Raya Bayu	1.222	1.157	2.379
2	Dalig Raya	925	923	1.848
3	Pematang Raya	2.878	2.972	5.850
4	Merek Raya	1.233	1.296	2.529
5	Bahapal Raya	1.013	999	2.012
6	Sondi Raya	2.242	2.281	4.523
7	Siporkas	1.056	1.058	2.114
8	Silou Huluan	354	323	677
9	Silou Buttu	356	339	695
10	Bongguron Kariahan	722	662	1.384
11	Sihubu Raya	312	316	628
12	Raya Bosi	385	398	783
13	Simbou Baru	432	449	881
14	Lokkung Raya	208	208	416
15	Baringin Raya	795	780	1.575
16	Limag Raya	481	482	963
17	Dame Raya	427	466	893
		15.041	15.109	30.150

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Simalungun, 2020

**Tabel 4.2**  
**Jumlah Penduduk Menurut Umur dan Jenis Kelamin di Kecamatan Raya**

Kelompok Umur	Jenis Kelamin		Jumlah (Jiwa)
	Laki-Laki (Jiwa)	Perempuan (Jiwa)	
0-14	3.853	3.823	7.676
15-64	10.293	9.977	20.270
65+	895	1.309	2.204
Raya	15.041	15.109	30.150

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Simalungun, 2020

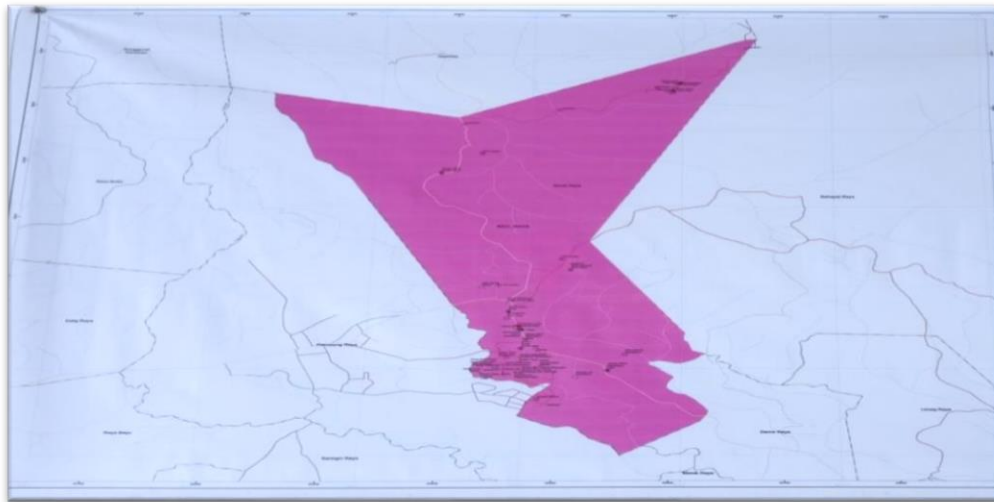
Dilihat dari tabel 4.1 maka dapat diketahui bahwa, pada tahun 2020, kelurahan Sondi Raya berpenduduk sebesar 4523 jiwa. Jumlah laki-laki sebesar 2.242 jiwa, jumlah perempuan sebesar 2.281 jiwa dan jumlah rumah tangga sebanyak 1.600 KK. Pada tabel 4.2 dapat diketahui, Kecamatan Raya didominasi oleh usia 15 tahun sampai dengan 65 tahun. Mayoritas penduduk Kelurahan Sondi

Raya ialah suku Batak Simalungun, namun ada juga penduduk pendatang seperti Batak Toba, Karo, Jawa dan Cina. Sedangkan mata pencaharian utama di Kelurahan Sondi Raya ialah petani, namun ada juga sebagai pedagang, pegawai dan lain sebagainya.<sup>1</sup>

### **3. Keadaan Geografis Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun**

Kabupaten Simalungun ialah salah satu Kabupaten yang berada di Provinsi Sumatera Utara. Terletak antara 98,32-99,35BT dan 2,36- 3,18LU dan berada pada ketinggian antara 20-1400 meter diatas permukaan laut sehingga memiliki banyak potensi yang bisa di kembangkan dalam berbagai sektor, salah satunya ialah agrarian. Kabupaten Simalungun memiliki wilayah administrasi yaitu terdapat 32 Kecamatan dan 27 kelurahan, salah satunya ialah kelurahan Sondi Raya.

Kelurahan Sondi Raya berbatasan dengan Desa Siporkas atau Bulu Raya sebelah Utara, Desa Bahapal sebelah Timur, Kelurahan Merek Raya dan Dame Raya sebelah Selatan dan Kelurahan Pematang Raya sebelah Barat. Keadaan jalan sudah di aspal namun untuk menuju ke dusun-dusun sebagian masih tanah bebatuan. Untuk peta Kelurahan Sondi Raya dapat dilihat pada gambar berikut :



**Gambar 4.1**  
**Peta Kelurahan Sondi Raya**

---

<sup>1</sup> Kantor Lurah Sondi Raya, *Dokumentasi Peneliti*, 2021.

#### **4. Visi dan Misi Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun**

##### **a. Visi**

Kelurahan Sondi Raya unggul, maju, mandiri dan mewujudkan peningkatan pelayanan prima serta partisipasi menuju masyarakat yang tentram dan sejahtera.

##### **b. Misi**

Adapun misi dari Kelurahan Sondi Raya adalah sebagai berikut:

- 1) Mewujudkan pemerintahan yang baik dengan sistem pelayanan Rekomendasi, Fasilitas, Koordinasi, Pembinaan dan Pelaksanaan kegiatan pembangunan skala dasar yang lebih berkualitas.
- 2) Mewujudkan peningkatan partisipasi masyarakat dalam pembangunan.
- 3) Meningkatkan kualitas hidup masyarakat dengan fasilitas kesehatan dan sosial yang memadai.
- 4) Menjaga ketentraman dan ketertiban untuk mewujudkan masyarakat yang aman dan makmur

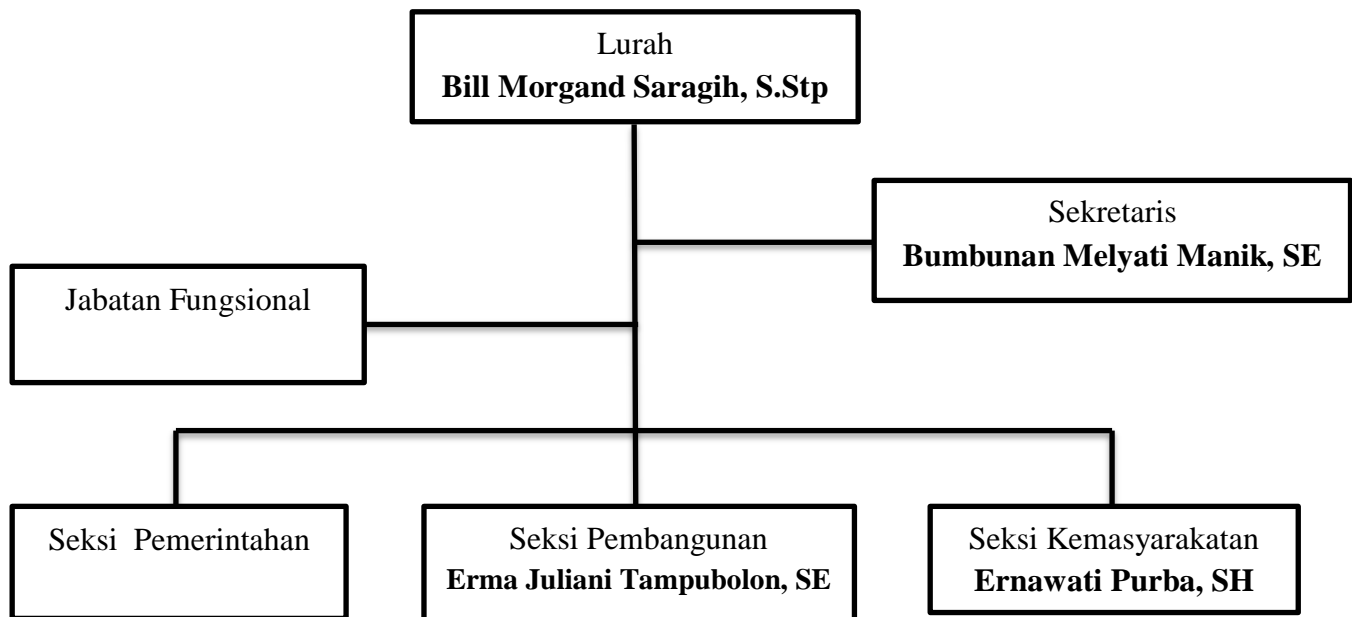
#### **5. Struktur Organisasi Pemerintahan**

Struktur organisasi ditetapkan agar suatu pemerintahan dapat beroperasi dan mencapai tujuan meningkatkan pertumbuhan di masa depan. Pengadaan struktur organisasi untuk memastikan memadainya sumber daya manusia dengan keterampilan yang tepat untuk mencapai tujuan pemerintahan.

Untuk lebih jelasnya tentang struktur organisasi Pemerintahan Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun dapat dilihat pada bagan berikut:<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Kantor Lurah Sondi Raya, *Dokumentasi Peneliti*, 2021.



**Gambar 4.2**  
**Struktur Organisasi**

## 6. Kondisi Iklim dan Tanah

Secara umum iklim di Kelurahan Sondi Raya dapat dibedakan menjadi dua zona iklim, yaitu musim hujan dan musim kemarau. Berdasarkan topografinya Kelurahan Sondi Raya berada di wilayah perbukitan. Pemakaian tanah di Kelurahan Sondi Raya pada umumnya ialah memiliki kebun perseorangan atau milik petani itu sendiri. Pengelolaan lahan pertanian umumnya dilaksanakan pada lahan basah (padi sawah) dan lahan kering (tanaman pangan, hortikultura, tanaman perkebunan, dan kehutanan). Pemanfaatan lahan menjadi harapan tersendiri bagi masyarakat sebagai sumber pendapatan.

## 7. Sumber Mata Pencaharian

Dalam upaya mencukupi kehidupan sehari-hari masyarakat tentunya memiliki usaha-usaha atau mata pencaharian berbeda-beda. Mata pencaharian sebagai pekerjaan pokok penghidupan untuk menopang kehidupan seseorang. Masyarakat kelurahan Sondi Raya mayoritas memiliki mata pencaharian 85% sebagai seorang petani, 10% pedagang dan 5% sebagai pegawai.

## B. Pembahasan

### 1. Kajian Ekonomi Islam Terhadap Praktik *Monkey Business* Pada Transaksi Jual Beli Tanaman Hias di Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun

Jual beli ialah suatu perikatan (adanya akad yang mengikat antara dua pihak) sehingga terjadi tukar menukar sesuatu atas dasar saling rela dengan tujuan memperoleh keuntungan (laba) menurut cara yang dibolehkan syara'. Jual beli tidak hanya halal tetapi juga mulia dan harus didasarkan pada prinsip-prinsip hukum syariah agar bermanfaat bagi orang banyak.<sup>3</sup>

Begitu banyak benda yang dapat diperjual belikan salah satu nya ialah jual beli tanaman hias. Jual beli tanaman hias menjadi tren semenjak ditetapkannya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) oleh pemerintahan guna menekan penyebaran Covid-19 yang mengharuskan seluruh masyarakat untuk beraktivitas dari rumah. Tren ini menjadikan harga tanaman hias melambung sangat tinggi dan mengarah pada fenomena praktik *monkey business*. Mencermati permasalahan yang muncul dalam kasus praktik *monkey business* pada jual beli tanaman hias perlu diketahui terlebih dahulu mengenai rukun dan syarat dalam jual beli yang harus dipenuhi. Ada beberapa hal yang perlu dianalisa, yaitu:

#### a. Ditinjau dari akad

Salah satu syarat sah transaksi jual beli dalam Islam ialah adanya ungkapan serah terima yang dilaksanakan baik antara penjual ataupun pembeli. Ijab dan kabul harus berada pada satu majlis (tempat) dan masing-masing pihak yang berakad hadir pada waktu yang sama atau di tempat yang berbeda yang diketahui pihak lainnya.

Melalui wawancara oleh pedagang tanaman hias, menyatakan:

*“Setiap pembeli yang datang ke sini, saya pasti bertanya dulu mau cari bunga jenis apa. Kadang juga ada pembeli yang ingin memilih sendiri jenis bunga yang dia mau. Kalau sudah selesai memilih bunga, mereka nanya harga bunganya kalau harga kurang cocok mereka pun menawar sampai adanya kesepakatan harga. Kalau harga tetap gak cocok, yaudah*

---

<sup>3</sup> H. Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), h. 69.



*mereka bilang gak jadi dan pergi ke pedagang lain. Kalau harga cocok, saya pun langsung membungkus bunga yang dia mau dan pembeli langsung membayar.”<sup>4</sup>*

Wawancara dengan pembeli tanaman hias juga menyatakan:

*“Saat saya ingin membeli bunga, saya biasanya memilih-milih sendiri bunga jenis apa yang hendak saya beli. Jika bunga tersebut terlihat indah, maka saya bertanya dulu sama penjual bunganya, harga satu pot bunga ini berapa. Kalau saya rasa harganya kemahalan, yaudah saya tawar sampai penjual sepakat dengan harga tawaran tadi. Setelah itu saya bayar langsung bunganya sama penjual dan penjual bunganya pun langsung packing bunga yang saya beli tadi”<sup>5</sup>*

Dari data yang didapatkan penulis dari hasil wawancara kepada pedagang tanaman hias, saat pembeli datang memilih jenis tanaman hias kemudian pedagang datang untuk menawarkan harga kepada pembeli, setelah adanya persetujuan harga yang disepakati terjadilah ijab kabul. Pembeli tanaman hias juga menuturkan bahwa mereka melaksanakan negosiasi harga terlebih dahulu sebelum melaksanakan transaksi jual beli. Jika harga dirasa cocok, maka pembeli jadi membeli tanaman hias jika harga tidak cocok maka jual beli tidak dilanjutkan tanpa adanya paksaan. Kejadian ini sudah sesuai dengan syari’ah Islam, di mana bentuk ijab ialah harga yang ditawarkan pedagang kepada pembeli, sedangkan kabul ditandai dengan adanya kesepakatan atau persetujuan harga yang ditawarkan kepada pembeli.

Dari seluruh uraian di atas, bahwa ijab dan kabul dalam jual beli tanaman hias sudah sah menurut syariah sebab telah memenuhi syarat ijab dan kabul sebab tidak ada yang memisahkan, dan antara pembeli dan penjual saling berinteraksi, saling ridho dan rela.

b. Ditinjau dari orang-orang yang berakad (penjual dan pembeli)

Syarat yang harus dimiliki oleh penjual dan pembeli antara lain:

- 1) Memiliki akal yang sehat
- 2) Baligh (dewasa)

---

<sup>4</sup> Pedagang tanaman hias, wawancara di Sondi Raya, tanggal 13 Juli 2021.

<sup>5</sup> Pembeli tanaman hias, wawancara di Sondi Raya, tanggal 13 Juli 2021.

### 3) Berhak memakai hartanya

Berkaitan dengan ditinjau dari orang-orang yang berakad sebagaimana diungkapkan penjual tanaman hias, yaitu:

*“Seluruh pembeli tanaman hias rata-rata sudah berumur 20 sampai 50 tahunan. Mereka membeli tanaman hias langsung datang ke toko kami. Kami sebagai penjual juga gak ada memaksa mereka untuk membeli tanaman hias, kalau mereka cocok dengan harga yang saya berikan, berarti transaksi pun berlanjut.”<sup>6</sup>*

Begitu pula dengan pernyataan pembeli tanaman hias, yaitu:

*“Pedagang tanaman hias yang saya jumpai rata-rata sudah berumur. Mereka menjual tanaman hias pada saat pandemi Covid-19 untuk menambah penghasilan mereka, apalagi saat ini susah buat cari uang. Selama saya membeli tanaman hias di berbagai tempat, gak ada yang pernah memaksa saya harus membeli tanaman hias mereka. Jika saya suka, ya saya ambil. Jika harga sesuai ya saya beli. Penjual pun gak ada yang memaksakan harus membeli tanaman mereka meskipun saya sudah berlama-lama di lapak mereka hanya sekedar melihat-lihat koleksi tanaman hias yang mereka jual.”<sup>7</sup>*

Dari data yang didapatkan penulis pada transaksi jual beli tanaman hias di Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun, penjual dan pembeli memiliki akal yang sehat, baligh dan transaksi dilaksanakan tanpa adanya unsur paksaan. Jadi, untuk subjek pada jual beli tanaman hias sudah sesuai dengan syariat Islam di mana telah memenuhi rukun dan syarat jual beli.

#### c. Ditinjau dari *ma'qud alaih* (barang yang diperjual belikan)

Barang yang hendak diperjual belikan harus memiliki syarat-syarat sesuai dengan syariat Islam, antara lain:

- 1) Status barang yang diperjual belikan harus halal
- 2) Harus memiliki manfaat
- 3) Barang ada ditempat atau tidak ada tetapi berada ditempat lain
- 4) Barang milik si penjual atau di bawah kekuasaannya
- 5) Barang jelas zat, bentuk, kadar ataupun sifatnya.

---

<sup>6</sup> Pedagang tanaman hias, wawancara di Sondi Raya, tanggal 13 Juli 2021.

<sup>7</sup> Pembeli tanaman hias, wawancara di Sondi Raya, tanggal 13 Juli 2021.

Seperti yang disampaikan oleh Ibu Siti sebagai pedagang tanaman hias menyatakan bahwa:

*“Seluruh tanaman hias ini saya budidayakan sendiri. Awalnya saya beli bibitnya dulu, terus saya tanam sendiri seperti tanaman begonia, monstera, tanaman jenis keladi hingga semuanya bertunas sampai tanaman menjadi banyak lalu saya jual.”*<sup>8</sup>

Dapat diketahui dari pernyataan tersebut bahwa seluruh tanaman hias yang dijual pedagang merupakan milik pribadi pedagang sendiri.

Selanjutnya, menurut Bapak Mauliadi Tomok dan Ibu D. Nainggolan sebagai pedagang tanaman hias menyatakan bahwa:

*“Tanaman yang saya jual ini semuanya saya budidayakan sendiri. Misalnya saya beli satu pot tanaman jenis begonia kemudian saya budidayakan hingga banyak tumbuh tunasnya lalu saya rawat dan saya budidayakan sampai dapat berpuluh pot tanaman begonia. Jadi, dari satu pot tanaman dibudidayakan lagi bisa dapat berpuluh pot tanaman dengan jenis yang sama.”*<sup>9</sup>

Dalam praktik jual beli yang menjadi objek yang diperjual belikan ialah tanaman hias. Dari hasil wawancara, seluruh tanaman hias yang dijual oleh pedagang ialah milik pribadi. Beberapa pedagang juga mengaku menanam sendiri seluruh tanaman hias yang ia jual, seperti tanaman *begonia*. Awalnya ia memiliki satu pot tanaman *begonia*, kemudian ia budidayakan dengan menanam bibit tanaman hingga tanaman *begonia* sampai berpuluh pot.

Ditinjau dari barang yang diperjual belikan, menurut Ibu M. Sitopu dan beberapa pedagang tanaman hias lainnya sepakat menyatakan bahwa:

*“Seluruh tanaman hias yang saya jual, saya beli langsung ke Berastagi Kabupaten Karo. Ada sebagian yang dari Pematang Siantar dan Madirsan. Tapi kebanyakan kami sesama pedagang tanaman hias ini mengambil tanaman hias dari Berastagi, karena pilihan-pilihan bunga di sana lebih banyak dan diminati masyarakat sekarang, kadang juga sekalian beli pesanan dari pembeli yang sudah langganan sama kami.”*

---

<sup>8</sup> Siti, Pedagang Tanaman Hias, wawancara di Sondi Raya, tanggal 13 Juli 2021.

<sup>9</sup> Mauliadi Tomok dan D. Nainggolan Pedagang Tanaman Hias, wawancara di Sondi Raya, tanggal 13 Juli 2021.

*Kalau stok tanaman hias sudah kosong, kebanyakan dari kami pasti misalnya memborong sebuah mobil pick-up untuk mengangkut tanaman hias ini. Jadi, sekali belanja tanaman hias dari Berastagi pasti ada satu pick-up kami borong agar toko kami pun penuh dengan tanaman hias, banyak pilihan jenis-jenis tanaman hias, jadi pembeli pun tertarik untuk melihat-lihat lapak kami, kalau rezeki ya bisa laku sampai berpuluh pot diborong pembeli.”<sup>10</sup>*

Melihat hasil wawancara di atas ditemukan bahwa sebagian pedagang juga menuturkan jika kehabisan stok tanaman, mereka akan membeli langsung ke Berastagi Kabupaten Karo yang jarak nya tidak terlalu jauh dari Kelurahan Sondi Raya Kabupaten Simalungun. Di Berastagi pedagang tanaman hias dapat langsung memilih berbagai jenis tanaman yang paling banyak dicari pembeli dan juga sekaligus membeli pesanan tanaman yang sudah dipesan oleh pembeli terlebih dahulu.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa tanaman hias ialah milik para penjual, status barang halal, barang berada ditempat (lapak pedagang) dan dapat diserahkan terimakan, jelas bentuk wujudnya sebab barang tersebut ada (dapat disentuh) dan dapat dilihat langsung oleh penjual dan pembeli, sehingga pada barang yang diperjual belikan dalam praktik jual beli tanaman hias di Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun sudah sesuai dengan syariat Islam sebab sudah memenuhi rukun dan syarat mengenai *ma'qud alaih*.

d. Ditinjau dari nilai tukar

Adapun syarat-syarat bagi nilai tukar barang yang dijual, yaitu:

- 1) Terdapat kesepakatan berapa harga jual barang antara penjual dan pembeli .
- 2) Pembayaran bisa dilakukan memakai cash atau kartu kredit yang diserahkan oleh pembeli saat transaksi jual beli berlangsung.
- 3) Proses jual beli dengan sistem barter maka barang bukan ditukar dengan uang melainkan harus berbentuk barang lain

Seperti yang disampaikan oleh Ibu Marni Mendofa sebagai pedagang tanaman hias menyatakan bahwa:

---

<sup>10</sup> M. Sitopu, dkk., Pedagang Tanaman Hias, wawancara di Sondi Raya, tanggal 13 Juli 2021.

*“Dalam berdagang ini kan pastilah harus ada kesepakatan harga, baik antara penjual dengan pembeli. Penjual membuat harga kemudian pembeli menawar dengan harga yang wajar. Selama penjual gak rugi dengan harga yang ditawarkan pembeli ya berarti transaksi jual beli pun terjadilah. Sekarang ini kan dek, zaman sudah makin canggih, jadi kita pun harus mengikuti perkembangan zaman. Jadi, pembayaran seperti melalui aplikasi Dana pun saya terima. Kalau pembeli gak ada uang kontan atau cash, yasudah saya suruh saja bayar tanaman hiasnya lewat aplikasi Dana. Gak repot dan praktis.”<sup>11</sup>*

Kemudian Anjeli Purba sebagai pedagang hias juga menyatakan bahwa:

*“Kadang kami juga mau kak, sesama pedagang tanaman hias ini saling bertukar tanaman hias. Misalnya, punya Inang yang disebelah itu gak ada tanaman hias jenis monstera terus saya gak punya tanaman jenis impatiens. Yaudah, kami saling bertukar kak. Lagian supaya menambah koleksi tanaman hias yang kami jual begitu kak.”<sup>12</sup>*

Melihat hasil data yang didapatkan penulis, ditemukan kesepakatan antara penjual dan pembeli saat bertransaksi, beberapa penjual juga menerima pembayaran melalui transaksi lain yaitu aplikasi Dana dan terkadang antara penjual dengan penjual lainnya melaksanakan barter dengan menukar bunga jenis lain guna menambah koleksi.

Dari penjelasan di atas, menyangkut nilai tukar barang yang dijual pada praktik jual beli tanaman hias di Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun telah sesuai dengan syariat Islam, sebab telah memenuhi syarat dan rukun mengenai nilai tukar barang.

e. Ditinjau dari jenis jual beli

Salah satu peran terpenting dalam kehidupan manusia ialah saling melengkapi kebutuhannya dengan cara melaksanakan transaksi jual beli. Islam telah mengatur berbagai macam jenis jual beli yang halal serta yang dilarang.

---

<sup>11</sup> Marni Mendofa, Pedagang Tanaman Hias, wawancara di Sondi Raya, tanggal 13 Juli 2021.

<sup>12</sup> Anjeli Purba, Pedagang Tanaman Hias, wawancara di Sondi Raya, tanggal 13 Juli 2021.

Setiap transaksi yang tidak memenuhi rukun atau syarat, yaitu mengandung barang atau zat haram dan ilegal serta jual beli yang belum jelas barangnya atau jual beli bersyarat sehingga menimbulkan kerugian pada orang lain maka jual beli tersebut dilarang oleh syari'at.

Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun ditemukan beberapa pedagang tanaman hias saat melaksanakan akad jual beli, sebagian pedagang melaksanakan tindakan pelambungan harga.

Seperti yang disampaikan oleh Ibu M. Sitopu dengan sebagian pedagang tanaman hias sepakat menyatakan bahwa:

*“Harga bunga inikan mahal karena pandemi Covid-19 ini dek. Banyak orang-orang ini tiba-tiba suka mengoleksi bunga karena ada rasa bosan di rumah jadinya mereka memilihlah buat berkebun selama pandemi. Kami pun sebagai pedagang ini ya kadang mengambil kesempatanlah mumpung harga bunga lagi mahal-mahalnya dan banyak diburu masyarakatan. Kami patoklah harga tanaman hias dengan harga mahal. Kadang juga kami bujuk si pembeli ini, kami bilanglah gak bakal rugi kakak loh kalau beli harga tanaman hias sekarang dengan harga yang segini karena, nanti harga tanaman hias ini makin mahal lagi. Kalau kakak budidayakan, bisa lah kakak dapat untung lebih besar lagi, bisa kakak jual lebih mahal lagi.”*<sup>13</sup>

Melihat hasil wawancara di atas dapat dinyatakan bahwa, beberapa pedagang mengaku mereka mengungkapkan pada pembeli bahwa harga bunga akan terus mengalami kenaikan sebab selama pandemi Covid-19 aktivitas masyarakat beralih untuk berkebun dan mengoleksi tanaman hias, jadi pembeli tidak akan rugi membeli dengan harga lumayan mahal sebab jika dirawat hingga sampai tumbuh besar dan dijual lagi bisa semakin mahal dan meraih keuntungan yang lebih besar. Hal ini mereka praktikkan agar pembeli tertarik untuk membeli tanaman hias dengan harga yang tinggi. Akan tetapi sekarang harga tanaman hias mengalami penurunan dan tidak banyak diminati oleh masyarakat.

Menurut seorang pembeli, Ibu Dian menuturkan bahwa:

*“Saya tertarik untuk beli tanaman hias ini karena lagi musim bunga begonia dan monstera. Awalnya saya ada niat untuk mengembangkan*

---

<sup>13</sup> M. Sitopu, dkk., Pedagang Tanaman Hias, wawancara di Sondi Raya, tanggal 13 Juli 2021.

*tanaman hias ini karena kata penjualnya harga tanaman hias ini bakal makin mahal, kalau dijual lagi kan bisa dapat untung lebih besar. Sudah banyaklah uang keluar buat beli tanaman hias ini, kurang lebih Rp 500.000,00 saya hanya dapat satu pot tanaman begonia dan satu pot monstera. Tapi sekarang hanya bisa menanggung rugi lah, ternyata gak banyak lagi masyarakat yang minat buat beli tanaman hias ini.”<sup>14</sup>*

Dapat diketahui dari pernyataan tersebut bahwa Ibu Dian tertarik untuk membeli tanaman hias sebab tren tanaman hias sedang musim. Jenis tanaman hias *begonia* dan *monstera* ialah tanaman yang paling mahal ia beli mencapai Rp 500.000,00. Dengan harga tersebut ia mendapatkan 1 pot tanaman *begonia* dan 1 pot tanaman *monstera*. Ia tertarik membeli sebab pedagang tanaman hias mengatakan tanaman ini akan semakin mahal dan ia pun berniat untuk membudidayakan dan dijual kembali untuk mendapatkan keuntungan. Namun, ia juga merasa kecewa sebab pada kenyataannya tanaman hias tidak banyak diminati oleh masyarakat, berakibat harga tanaman menjadi turun.

Menurut keterangan Ibu Paulina Pasaribu, S.Si yang juga sebagai pembeli tanaman hias, ia mengaku bahwa:

*“Awalnya saya beli tanaman hias ini karena lagi tren tapi ya sekaligus mengisi halaman rumah saya agar tampak cantik dan gak gersang. Saya membeli tanaman hias sudah habis ratusan ribu itupun saya hanya mendapatkan beberapa pot saja.”<sup>15</sup>*

Hasil wawancara di atas dapat diamati bahwa, awalnya ia tertarik membeli tanaman hias sebab mengikuti tren sekaligus mempercantik halaman rumah. Ia mulai tertarik mengoleksi tanaman hias dan telah menghabiskan biaya berkisar ratusan ribu rupiah.

Ibu Nuraisah Siregar sebagai pembeli tanaman hias juga menjelaskan bahwa:

*“Kalau saya dek, sudah lama mengoleksi tanaman hias. Sejak saya masih gadis pun saya sudah suka mengoleksi tanaman hias. Kalau melihat harga tanaman hias sekarang kan sampai berjuta seperti di media-media*

---

<sup>14</sup> Dian, pembeli tanaman hias, wawancara di Sondi Raya, tanggal 13 Juli 2021.

<sup>15</sup> Paulina Pasaribu, pembeli tanaman hias, wawancara di Sondi Raya, tanggal 13 Juli 2021.

*itukan, kalau saya pribadi gak masalah dengan harga segitu, selagi saya mendapatkan kepuasan dan merasa gembira melihat suatu tanaman, yasudah saya beli saja.”<sup>16</sup>*

Menurut wawancara di atas menyatakan bahwa Ibu Nuraisah Siregar sejak gadis sudah hobi menanam dan mengoleksi tanaman hias. Sebelum tanaman hias viral, ia sudah mencintai tanaman hias. Kecintaannya terhadap tanaman tidak berlaku pada harga tanaman. Berapapun harga yang ditawarkan pedagang ia akan tetap membelinya selama ia mendapat kepuasan dan rasa gembira melihat tanaman tersebut.

Berbeda dengan Ibu Nuraisah, Ibu Vitriani Simamora, SH menjelaskan alasan membeli tanaman hias, yaitu:

*“Saya sangat tertarik membeli tanaman hias karena saya dapat berita dari media sosial harga tanaman hias lagi mahal, ada yang mencapai jutaan rupiah. Seperti keladi (janda bolong) itukan harganya mahal kali. Saya itu awalnya beli bibit tanaman janda bolong dengan harga Rp 150.000 per polibag kecil itupun hanya dapat 2 helai daun yang kecil. Terus ini saya budidayakan, saya rawat dan kalau sudah besar harganya bisalah jadi jutaan rupiah.”<sup>17</sup>*

Dari wawancara di atas. Dapat dinyatakan bahwa Ibu Viriani Simamora, SH tertarik membeli tanaman hias karena berita yang ada di media sosial. Ia menuturkan awal mula ia mengoleksi tanaman hias sebab berita tanaman hias jenis keladi seperti janda bolong yang sedang naik daun. Harganya berkisar ratusan sampai jutaan rupiah tergantung keindahan daun dan besar tanaman. Saat maraknya tanaman ini, ia membeli bibit tanaman janda bolong Rp.150.000,00 per polibag setara dengan 2 helai daun janda bolong yang berukuran kecil dan akan dibudidayakan lagi sebab jika tanaman ini sudah tumbuh besar maka ia menaksir harganya bisa mencapai jutaan rupiah.

Hal yang sama juga dituturkan oleh Ibu Nurleni, Nurlela Purba, dan Ibu Gusliana, menyatakan bahwa:

---

<sup>16</sup> nuraisah siregar, pembeli tanaman hias, wawancara di Sondi Raya, tanggal 13 Juli 2021.

<sup>17</sup> Vitriani Simamora, pembeli tanaman hias, wawancara di Sondi Raya, tanggal 13 Juli 2021.



*“Kami membeli tanaman hias ini karena tanaman hias sedang mahal. Kami pun lebih memilih buat beli bibitnya dulu dan bisa kami budidayakan, kalau dijual lagi bisa dapat harga yang tinggi dan keuntungannya pasti lebih besar lagi.”<sup>18</sup>*

Menurut wawancara di atas dapat dinyatakan bahwa, awalnya mereka ikut membeli tanaman hias sebab harganya sangat mahal. Mereka lebih memilih membeli bibit tanaman dari pedagang dan akan dibudidayakan dan dapat dijual kembali dengan harga yang tinggi. Namun, tanaman hias yang dulu nya harga mahal kini kembali murah dan tidak terlalu banyak diminati masyarakat.

Hasil pengamatan oleh seorang tokoh masyarakat, Ibu Dorothy Irene Susanna, ST menyatakan:

*“Awal mula tanaman hias menjadi naik daun disebabkan 2 tahun belakangan ini negara Indonesia dan negara lain di seluruh dunia diserang oleh virus Covid-19 yang mengharuskan untuk melaksanakan seluruh aktivitas dari rumah. Sehingga untuk membuang kejenuhan dan mengisi kegiatan di rumah mulailah masyarakat banyak menanam tanaman hias hingga mengoleksi tanaman-tanaman hias. Kemudian, tersebarlah berita di media sosial tentang harga tanaman jenis keladi mencapai puluhan juta bahkan sampai menukar tanaman hias dengan sebuah mobil. Hingga akhirnya terciptalah stigma masyarakat bahwa tanaman hias ialah bisnis yang menjanjikan di masa pandemi sebab harganya akan terus melambung naik dan akan mendapat keuntungan yang besar hingga akhirnya banyak masyarakat berbondong-bondong membeli tanaman hias dan mengoleksinya atau bahkan dijual kembali. Hal ini tentu tidak wajar, sebab seperti ada segelintir orang untuk melaksanakan suatu permainan bisnis. Dampak buruk dari fenomena ini akan menimbulkan kerugian pada pembeli. Sebab mereka rela mengeluarkan biaya yang besar untuk mengoleksi tanaman-tanaman hias di mana mereka berharap bahwasanya tanaman itu akan semakin naik harganya tapi tidak sesuai dengan ekspektasinya, harga tanaman hias semakin lama semakin menurun. Sekarang harga tanaman sudah tidak mahal lagi, bahkan peminatnya berkurang drastis. Seluruh masyarakat harus pandai mengamati, membaca situasi dan jangan langsung termakan berita di sosial media, sebab bisa jadi itu hanya sebuah berita yang dirancang agar sebuah benda menjadi mahal harganya. Selain itu kita harus bisa menahan hawa nafsu untuk tidak membeli harga tanaman-tanaman hias yang harganya sangat mahal dan jangan serakah, sebab*

---

<sup>18</sup> Nurleni, dkk., pembeli tanaman hias, wawancara di Sondi Raya, tanggal 13 Juli 2021.

*berharap mendapatkan untung yang lebih besar malah buntung atau mengalami kerugian besar.*<sup>19</sup>

Dari seluruh uraian di atas, bahwa tidak semua pedagang tanaman hias di Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun melaksanakan pelambungan harga dalam akad jual belinya. Segala jual beli yang mengandung pelambungan harga jelas tidak sesuai dalam kajian ekonomi Islam dan bertentangan dengan hukum Islam. Tindakan pelambungan harga secara zalim sangat dilarang keras. Praktik jual beli seperti ini termasuk dalam jenis jual beli *najasy*. Praktik jual beli *najasy* termasuk penipuan dan dapat memicu terjadinya pelambungan harga dan hanya mendatangkan keuntungan bagi pedagang tetapi menimbulkan kerugian pada pembeli.

Abu Hanifa dan Syafi'i berpendapat jika praktik ini terjadi maka penjual berdosa dan transaksi jual beli tersebut dibolehkan. Sedangkan, menurut imam Malik, ia menyimpulkan bahwa jual beli *najasy* cacat dan si pembeli diberikan hak untuk memilih antara mengembalikannya atau mempertahankannya. Pilihan ini untuk menjamin kerelaan dan kepuasan para pihak yang terlibat dalam saat melaksanakan transaksi jual beli. Pada jual beli seperti ini dapat memakai pilihan *khiyar ghaban wa taghrir* (keterangan palsu dan penipuan), yaitu memberikan hak *khiyar* untuk membatalkan akad terhadap orang yang telah tertipu atas bujukan guna mencegah kemudharatan yang disebabkan tidak terdapat kerelaan yang berasal dari bujukan dan tipuan yang besar. Hak pembeli yang tertipu dianggap hilang jika dia telah membeli barang tersebut setelah mengetahui terdapat unsur penipuan di dalamnya, ataupun barang yang dibeli tadi sudah rusak, cacat dan dikonsumsi. Jadi, pembeli dapat memakai hak *khiyar ghaban wa taghrir* selama pembeli tidak mengetahui dari awal bahwa harga tanaman hias yang mahal tidak akan berlangsung lama sebab praktik ini termasuk dalam fenomena *monkey business*.

---

<sup>19</sup>Dorothy Irene Susanna, tokoh masyarakat pengamat fenomena tanaman hias, wawancara di Kantor Dinas Pertanian Kab. Simalungun, tanggal 15 Oktober 2021.

## **2. Kajian Ekonomi Islam Terhadap Menetapkan Harga Pada Jual Beli Tanaman Hias Di Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun**

Dalam ajaran Islam penetapan harga dilakukan oleh kekuatan pasar yaitu permintaan dan penawaran terjadi secara sukarela tanpa ada pihak yang merasa dirugikan. Saat permintaan bertemu dengan penawaran secara bebas (*'antaradin minkum*) maka akan tercipta titik keseimbangan dan pemerintah akan ikut campur menangani masalah jika proses mencapai keseimbangan ini terganggu. Menurut Yusuf Qardhawi, penetapan harga ada dua bentuk, ada yang boleh ada yang haram. Contohnya hal yang dzalim atau tidak diperbolehkan ialah saat pembeli memaksakan harga kepada penjual serta penjual tidak ridha terhadap hal tersebut. Contoh yang diperbolehkan ialah apabila pemerintah membuat UU ataupun mengatur harga barang agar tidak menjual dari harga resmi demi kepentingan masyarakat. Oleh sebab itu, Allah memerintahkan untuk menetapkan harga harus dilaksanakan sedemikian rupa sehingga bisa ditemukan keadilan antara pedagang dan pembeli.<sup>20</sup>

Menetapkan harga pada tanaman hias di Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun ditemukannya beberapa pedagang tanaman hias menetapkan harga berdasarkan kesenangan penjual. Terkadang pedagang mematok harga yang sangat tidak wajar dengan melihat kriteria calon si pembeli yang datang. Jika si pembeli berasal dari luar kota atau mengenakan seragam dinas, maka penjual tidak segan-segan untuk melambungkan harga secara zalim. Hal ini diungkapkan langsung oleh pedagang M.Sitopu, Marni Mendofa, D. Sinaga, E. Saragih dan D. Nainggolan lewat wawancara, sebagai berikut:

*“Semenjak munculnya Covid-19 dengan cepat harga tanaman hias menjadi sangat mahal. Ini menjadi kesempatan untuk memperoleh keuntungan sebesar-besarnya. Kadang juga kalau pembeli berasal dari luar kota seperti dari Medan, Aceh, Rantau Prapat ataupun pembeli yang*

---

<sup>20</sup> Yusuf Qardhawi, *Norma Dan Etika Ekonomi Islam* (Jakarta: Gema Insani, 1997), h. 257.

*memakai baju seragam dinas itulah kesempatan menaikkan harga lebih tinggi lagi.”<sup>21</sup>*

Mengamati hasil wawancara di atas maka dapat dinyatakan bahwa mereka mengaku semenjak pandemi Covid-19 di mana tanaman hias sedang naik daun dari situ mereka berkesempatan meraih untung sebanyak mungkin. Jika pembeli mengaku berasal dari luar kota maka pedagang akan langsung menetapkan harga yang tinggi begitu juga jika pembeli ialah seorang pegawai, guru, pengusaha maka pedagang tidak segan-segan untuk menekan harga.

Melalui wawancara seluruh pedagang tanaman hias, selama tren tanaman hias muncul dalam perbulan mereka mendapat keuntungan berkisar 5-20 juta rupiah per bulan. Tanaman yang paling mahal yang pernah mereka jual mencapai jutaan rupiah dalam satu pot berukuran sedang. Mereka juga menjelaskan bahwa harga tanaman yang mereka jual mereka tetapkan berdasarkan kesenangan dan sesuka hati pedagang. Mereka bisa meninggikan harga 100% dari harga awal mereka beli dari Berastagi, Kabupaten Karo.

Berikut ini adalah data mengenai perubahan harga tanaman hias yang banyak diminati masyarakat berlaku di Kelurahan Sondi Raya.

**Tabel 4.3**  
**Harga Tanaman Hias**

Nama Tanaman Hias	Harga Tanaman Hias	
	Sebelum Tren	Sedang Tren
Begonia	Rp 30.000/pot sedang	Rp 500.000/pot sedang
<i>Camelia</i>	Rp 100.000/pot besar	Rp 1.500.000/pot sedang
<i>Monstera</i> (Janda Bolong)	Rp 30.000/pot kecil (2 helai daun)	Rp 1.000.000/pot kecil
Keladi Batik	Rp 20.000/polibag kecil	Rp 200.000/polibag kecil
<i>Impatiens</i>	Rp 50.000/pot kecil	Rp 350.000/pot kecil
<i>Lampion</i>	Rp 20.000/pot sedang	Rp 150.000/pot kecil

Sumber: Catatan Pembukuan Harga Pedagang Tanaman Hias

Untuk harga setelah berakhirnya tren pada tahun 2022 ini tidak ada ukuran harga yang pasti, sebab pada praktik jual beli tanaman hias ini hanya bersifat

<sup>21</sup> M. Sitopu, dkk., pedagang tanaman hias, wawancara di Sondi Raya, tanggal 13 Juli 2021.

pasar semu bukan pasar nyata. Pasar yang nyata dapat dilihat dari konsumen yang merasa puas dalam transaksi jual beli, namun jika pedagang yang masih hanya mendapatkan kepuasan artinya masih adanya provokatif harga yang tidak sebenarnya. Harga yang tidak realistis itu dimanfaatkan untuk mengganggu psikologis karakter konsumen.

Cara menetapkan harga seperti itu tidak diizinkan dalam Islam sebab ialah perilaku yang menimbulkan mudharat (merugikan) orang lain, seharusnya dalam menetapkan harga pihak penjual dilihat dari segi kualitas bukan dengan mencari kesempatan kesenangan pembeli terhadap tanaman hias. Selain itu, menetapkan harga dengan melaksanakan diskriminasi harga dengan mengelompokkan pelanggan berdasarkan latar belakang sosial dan ekonomi dapat menimbulkan persaingan usaha yang tidak sehat.

Konsep ekonomi Islam, menetapkan harga dilaksanakan oleh kekuatan pasar yaitu *supply* dan *demand*, di mana pertemuan antara permintaan dan penawaran harus berlangsung secara sukarela, dengan tidak ada pihak yang teraniaya atau merasa terpaksa untuk bertransaksi. Islam menjunjung tinggi mekanisme pasar yang bebas. Keseimbangan pasar akan terjadi saat permintaan bertemu dengan penawaran secara bebas (*'antaradin minkum*).

Berdasarkan uraian di atas, penulis dapat menyimpulkan bahwa menetapkan harga pada praktik jual beli tanaman hias di Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun terbentuk tidak secara alami dan adil. Sebab tidak berdasarkan melalui permintaan dan penawaran, melainkan menetapkan harga berdasarkan kesenangan penjual sebab azas manfaat tren tanaman hias di tengah pandemi Covid-19. Selain itu, menetapkan harga dengan melaksanakan diskriminasi harga dapat menimbulkan persaingan usaha yang tidak sehat. Jadi, menetapkan harga yang terjadi pada sebagian pedagang tanaman hias di Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun tidak sesuai dengan kajian ekonomi Islam.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Dari hasil wawancara yang dilaksanakan kepada pedagang ditemukan bahwa:

1. Tidak semua pedagang tanaman hias di Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun melaksanakan praktik pelambungan harga. Pedagang tanaman hias yang tidak melaksanakan praktik *monkey business* atau pelambungan harga maka akad jual belinya sudah sesuai dengan kajian ekonomi Islam. Kemudian, pedagang yang melaksanakan pelambungan harga, praktik jual belinya masuk ke dalam jenis jual beli *najasy*. Praktik jual beli *najasy* termasuk penipuan dan hanya mendatangkan keuntungan bagi pedagang tetapi menimbulkan kerugian pada pembeli. Menurut Abu Hanifa dan Syafi'i berpendapat jika praktik ini terjadi maka penjual berdosa dan transaksi jual beli tersebut dibolehkan. Sedangkan, menurut imam Malik menyimpulkan bahwa jual beli *najasy* cacat dan si pembeli diberikan hak untuk memilih antara mengembalikannya atau mempertahankannya.
2. Menetapkan harga pada jual beli tanaman hias di Kelurahan Sondi Raya Kecamatan Raya Kabupaten Simalungun terjadi tidak secara alami dan adil. Tidak sesuai dengan kekuatan pasar yaitu pertemuan permintaan dan penawaran yang terjadi secara sukarela sebab Islam menjunjung tinggi mekanisme pasar yang bebas. Pedagang menetapkan harga berdasarkan kesenangan dan tidak ada standar harga dari hasil mencari kesempatan kesenangan pembeli terhadap tanaman hias. Selain itu, ditemukannya tindakan diskriminasi harga berdasarkan latar belakang sosial dan ekonomi pembeli.

## B. Saran

Adapun saran penelitian ini ialah sebagai berikut:

1. Untuk seluruh pedagang tanaman hias saat melaksanakan jual beli hendaknya menjauhkan diri dari praktik *monkey business* atau pelambungan harga secara tidak wajar untuk mendapatkan keuntungan yang besar. Tindakan *monkey business* ialah jual beli *najasy* yang akan merugikan pihak lain dan dilarang dalam Islam.
2. Untuk seluruh *stakeholder* hendaknya selalu berhati-hati dan jangan mudah tergiur dengan tren terhadap suatu benda yang harganya tiba-tiba melambung tinggi, tidak sesuai dengan manfaat dan kualitas barang. Sebaiknya seluruh *stakeholder* harus pandai menyikapi situasi tersebut agar tidak langsung membeli benda tersebut sehingga tidak masuk dalam perangkat permainan bisnis *monkey business*.
3. Untuk pemerintahan hendaknya dapat memantau penetapan harga tanaman hias di Kelurahan Sondi Raya agar tercipta penetapan harga yang adil dan tidak menimbulkan perbuatan yang zalim. Bukan berdasarkan kesenangan seluruh pedagang melainkan sesuai dengan konsep ekonomi Islam yaitu, harga berdasarkan kekuatan pasar dengan pertemuan permintaan dan penawaran yang terjadi secara sukarela.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- Apridar. *Surutnya Tren Batu Giok*. Lhokseumawe: Unimal Press, 2016.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*. Semarang: Cv.Asy-Syifa', 2000.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an Dan Terjemahannya (Revisi Terbaru)*. Semarang: Cv.Asy-Syifa', 2000.
- Dewi, Gemala, Wirnyaningsih dan Yeni Salma Barlinti. *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*. Jakarta: Kencana, 2013.
- Al-Fauzan, Soleh. *Fiqh Sehari-Hari*. Jakarta: Gema insani, 2005.
- Hakim, Lukman. *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*. Surakarta: Penerbit Erlangga, 2012.
- Harahap, Isnaini, Yenni Samri Juliati Nasution, Marliyah dan Rahmi Syahriza. *Hadis-Hadis Ekonomi*. Jakarta: Kencana, 2015.
- Harun. *Fiqh Muamalah*. Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017.
- Imsar. *Ekonomi Mikro Islam*. Buku Diktat. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINSU, 2018.
- Al-Jaziri, Abdurrahman. *Al-Fiqh Ala Mazahib Arba'ah*. Juz. 3. Mesir: Riyahatul Kubra, 1970.
- Karim, Adiwarman dan Oni Sahrani. *Maqasid Bisnis Dan Keuangan Islam Sintesis Fiqh Dan Ekonomi*. Jakarta: Rajawali Press, 2015.
- Karim, Adiwarman. *Ekonomi Mikro Islam*. Edisi ke-3. Jakarta: PT.Raja Grafindo, 2010.
- . *Analisis Fiqh Dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Keraf, Gorys. *Komposisi*. Jakarta: Nusa Indah, 1997.
- Khudary, Syekh Muhammad. *Sejarah Hukum Islam*. Bandung: Cv. Nuansa Aulia, 2009.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13 J. Jakarta: Erlangga, 2009.
- Al-Kurdi, Ahmad Hujji. *Fiqh Mu'awadhah I*. Damssyiq: Mathabi'Muassasah al-Wahdah, 1981.
- Al-Kuwatiyah, Wizarah al-Awqaf al-Islamiyah. *Al-Muasuah Al-Fiqhiyah Al-*



- Kuwaitiyah*. Kuwait: Dar al-Salasil, 1427 H.
- Malahayati. *Rahasia Sukses Bisnis Rasulullah*. Yogyakarta: Jogja Great Publisher, 2010.
- Mannan, M.A. *Teori Dan Praktik Islam*. Jakarta: Dana Bakti Wakaf, 1995.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset, 2007.
- Mufid, Moh. *Kaidah Fiqh Ekonomi Dan Keuangan Kontemporer*. Jakarta: Prenada Media Group, 2019.
- . *Ushul Fiqh Ekonomi & Keuangan Kontemporer : Dari Teori Ke Aplikasi*. Jakarta: Prenamedia Group, 2016.
- Mujieb, M. Abdul. *Kamus Istilah Fiqh*. Jakarta: PT.Pustaka Firdaus, 1994.
- Muslich, H. Ahmad Wardi. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah, 2010.
- An-Nabhani, Taqiyuddin. *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif: Perspektif Islam*. Surabaya: Risalah Gusti, 1996.
- Nasafi. *Tafsir Al-Nasafi*. Beirut: Dar Al-Kutub Al-‘Ilmiyyah, 2004.
- Al-Nasa’i, Abu Aburrahman Ahamd ibn Syu’aib. *Sunan Al-Naja’i, Juz 7*. Beirut: Dar al-Makrifah, 1420 H. Hadi ke-4518.
- Nugrahani, Farida. *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Penelitian Pendidikan Bahasa*. Solo: Cakra Books, 2014.
- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI). *Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawali Pers, 2019.
- Qal’ah, Muhammad Rawas. *Mu;Jam Lughah Al-Fuqaha*. Beirut: Dar al-Nafais, t.t.
- Qardhawi, Yusuf. *Norma Dan Etika Ekonomi Islam*. Jakarta: Gema Insani, 1997.
- Rahmani, Nur Ahmadi Bi. *Metodologi Penelitian Ekonomi*. Medan: FEBI UINSU Press, 2016.
- Raco, J.R. *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik, Dan Keunggulan*. Jakarta: PT.Grasindo, 2010.
- Rusyd, Ibnu. *Bidayah Al-Mujtahid*. Jakarta: Pustaka Azam, 2007.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunah. Jilid III*. Berut: Dar al-Fikr, 1983.

- As-Saibani, Abu Abdullah Ahmad ibn Hanbal ibn Hilal ibn Asad. *Musnad Ahmad*, Juz 37. Kairo: Mawqi' Wizarah al-Misriyah,t.t. Hadis ke-17728.
- S, Burhanudin. *Hukum Bisnis Syariah*. Cet.1. Yogyakarta: Yogyakarta, 2011.
- Siyoto, Sandu dan M.Ali Sodik. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015.
- Sj, Hetifa dan Sumarto. *Inovas, Partisipasi Dan Good Governance*. Bandung: Yayasan Obor Indonesia, 2003.
- Sofyan, Riyanto. *Bisnis Syariah, Mengapa Tidak? Pengalaman Penerapan Pada Bisnis Hotel*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2007.
- Sudiarti, Sri. *Fiqh Muamalah Kontemporer*. Medan: FEBI UIN-SU Press, 2018.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2018.
- Suhendi, H.Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Surahman, Mochamad Rachmad, Sudibyyou Spardi. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Pusdik SDM Kesehatan, 2016.
- Suwiknyo, Dwi. *Ayat-Ayat Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.
- . *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Total Media, 2009.
- Syafe'I, Rachmat. *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2001.
- Syarifuddin, Amir. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Pranada Media, 2003.
- Tarigan, Azhari Akmal. *Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi*. Bandung: Citapustaka, 2014.
- . *Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi*. Medan: FEBI UIN-SU PRESS, 2016.
- Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset, 1997.
- Yafiz, Muhammad. *Argumen Integrasi Islam dan Ekonomi Melacak Rasionalitas Islamisasi Ilmu Ekonomi*. Medan: FEBI UIN-SU Press, 2015.
- Ya'qub, Hamzah. *Kode Etik Dagang Menurut Islam*. Bandung: Diponegoro, 1992.
- Al-Zuhaily, Wahbah. *Al-Fiqh Al-Islami Wa Adillatuh*. Jilid V. Beirut: Dar al-Fikr al-Mu'ashir, 2005.
- Az-Zuuhaili, Wahbah. *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*. Jakarta: Gema Insani, 2011.
- Zuhdi, Masyfuk. *Masailul Fiqhiyah*. Jakarta: Haji Masagung, 1993.

## Jurnal

- Akbar, Ali. “Penggunaan Dan Nilai Ekonomi Dari Tanaman *Aglaonema* Sp. Di Kalangan Pedagang Tanaman Hias Sekitar Cengkareng Dan Pulo Gadung.” *Bios Logos* 11, no. 2 (2021).
- Kahfi, Hidayatul, Alia Wartiningsih dan Syahdi Mastar. “Analisis Bauran Pemasaran Tanaman Hias Di UD. Samawa Flora Kabupaten Sumbawa.” *Sosial Ekonomi Pertanian* 1, no. 1 (2021).
- Mansur, Andilala dan Ahmad Suminto. “Praktik Monkey Business Pada Transaksi Jual Beli Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Di Kabupaten Ponorogo).” *Jurnal Qawanin* 5, no. 2 (2021): 117–131.
- Nizar, Muhammad. “Prinsip Kejujuran Dalam Perdagangan Versi Al-Qur’an.” *MAFHUM: Jurnal Ilmu Al-Qur’an dan Tafsir* II, no. 2 (2017): 309–320.
- Wahyuningtyas, Hana Febri dan Eristia Lidia Paramita. “Penerapan Strategi Diskriminasi Harga Pada Produk Agrikultur (Studi Kasus Pada Penjual Tanaman Hias Di Dusun Dukuh, Desa Kopeng, Kec. Getasan, Kab. Semarang).” *Pemasaran Kompetitif* 03, no. 3 (2020).
- Wilson, TD. “Human Information Behaviour.” *Information Science* III, no. 2 (2002): 49–55.
- Wulandari, Cahya dan Koiriyah Azzahra Zulhaq. “Tinjauan Islam Terhadap Mekanisme Pasar Dan Penanganan Distorsinya.” *JIEFeS: Journal of Islamic Economics and Finance Studies* I, no. 1 (2020): 82–99.

## Skripsi

- A, Husnah . “Implementasi Prinsip Etika Ekonomi Islam Pada Transaksi Jual Beli Bunga Hias Di Pasar Tosulo Kab. Pinrang.” Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Parepare (2020).

## Internet

- <https://money.kompas.com/read/2020/11/30/144349326/mentan-sebut-tanaman-jandabolong-diminati-di-as-dan-eropa?page=all>, diunduh pada tanggal 12 Juli 2021.
- <https://daerah.sindonews.com/read/300348/701/garut-gempar-antorium-dan-philodendron-ditukar-rumah-setengah-miliar-1610546480/7>, diunduh pada tanggal 12 Juli 2021.

**Wawancara**

Dian. Hasil Wawancara Pembeli Tanaman Hias di Sondi Raya, tanggal 13 Juli 2021.

Gusliana. Hasil Wawancara Pembeli Tanaman Hias di Sondi Raya, tanggal 01 Mei 2021.

Mendofa, Marni. Hasil Wawancara Pedagang Tanaman Hias di Sondi Raya, Tanggal 13 Juli 2021.

Nurleni, dkk. Hasil Wawancara Pembeli Tanaman Hias di Sondi Raya, tanggal 13 Juli 2021.

Nurlela. Hasil Wawancara Pembeli Tanaman Hias di Sondi Raya, tanggal 01 Mei 2021.

Pasaribu, Paulina. Hasil Wawancara Pembeli Tanaman Hias di Sondi Raya, tanggal 13 Juli 2021.

Purba, Anjeli. Hasil Wawancara Pedagang Tanaman Hias di Sondi Raya, Tanggal 13 Juli 2021.

Susanna, Dorothy Irene. Hasil Wawancara Tokoh Masyarakat Pengamat Fenomena Tanaman Hias di Kantor Dinas Pertanian Kab. Simalungun, Tanggal 15 Oktober 2021.

Siregar, Nuraisah. Hasil Wawancara Pembeli Tanaman Hias di Sondi Raya, tanggal 13 Juli 2021.

Simamora, Vitriani. Hasil Wawancara Pembeli Tanaman Hias di Sondi Raya, tanggal 13 Juli 2021.

Sitopu, M., dkk. Hasil Wawancara Pedagang Tanaman Hias di Sondi Raya, Tanggal 13 Juli 2021.

Siti. Hasil Wawancara Pedagang Tanaman Hias di Sondi Raya, Tanggal 13 Juli 2021.

Tomok, Mauliadi dan D. Nainggolan. Hasil Wawancara Pedagang Tanaman Hias di Sondi Raya, Tanggal 13 Juli 2021.

## LAMPIRAN

### 1. Daftar Pertanyaan Wawancara Penelitian

<b>a. Pedagang Tanaman Hias</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Siapa nama Ibu/Bapak?</li><li>2. Sudah berapa lama Ibu/Bapak berjualan tanaman hias?</li><li>3. Ibu/Bapak membuka dan menutup toko jam berapa?</li><li>4. Kenapa Ibu/Bapak tertarik membuka usaha tanaman hias?</li><li>5. Darimana Ibu/Bapak mendapatkan tanaman hias ini? Dibudidayakan sendiri atau membeli dari tempat lain?</li><li>6. Siapa saja konsumen yang pernah membeli tanaman hias? Apakah ada dari luar kota? Kebanyakan profesinya apa?</li><li>7. Berapa jumlah pendapatan Ibu/Bapak berjualan tanaman hias dalam perbulan selama viral?</li><li>8. Jenis tanaman hias seperti apa yang sering dicari pembeli?</li><li>9. Berapa nominal harga tanaman hias yang paling mahal Ibu/Bapak jual?</li><li>10. Sebelum tanaman hias menjadi tren, berapa harga normal tanaman hias yang Ibu/Bapak jual? Seperti, jenis tanaman hias keladi (jenis tanaman yang tren). Berapa harga normalnya dan berapa harga setelah banyak dicari pembeli?</li><li>11. Bagaimana Ibu/Bapak menetapkan harga tanaman hias? Apakah menetapkan harga secara suka-suka, atau melihat kondisi calon pembeli? Misal, jika orang kantoran atau dari luar kota, maka Ibu/Bapak meninggikan harga setinggi mungkin? Atau menetapkan harga sewajarnya?</li></ol>
<b>b. Pembeli Tanaman Hias</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Siapa nama Ibu/Bapak?</li><li>2. Apa profesi Ibu/Bapak?</li><li>3. Berapa pendapatan Ibu/Bapak dalam sebulan?</li><li>4. Sejak kapan Ibu/Bapak tertarik untuk membeli atau mengkolleksi tanaman hias?</li><li>5. Bunga jenis apa yang paling banyak Ibu/Bapak beli atau koleksi?</li><li>6. Berapa harga tanaman hias yang paling mahal yang dibeli atau dikoleksi?</li><li>7. Apakah Ibu/Bapak berniat untuk menjual kembali tanaman hias yang dikoleksi? Jika Iya, berapa tarif harga yang akan Ibu/Bapak tetapkan?</li><li>8. Menurut Ibu/Bapak, apa penyebab atau alasan tanaman hias menjadi tren di tengah pandemi Covid-19 ini hingga harganya melambung tinggi?</li><li>9. Menurut Ibu/Bapak, tanaman hias yang sedang tren dan <i>viral</i> seperti <i>Monstera</i>, janda bolong, harganya mencapai puluhan juta. Apakah harga tersebut wajar?</li><li>10. Menurut Ibu/Bapak, apakah tren tanaman hias akan bertahan lama?</li><li>11. Jika tanaman hias tidak tren lagi, apakah ibu akan</li></ol>

merasamenyesal,tanaman hias yang ibu beli harganya akan kembali normal (tidak setinggi dari awal Ibu/Bapak membelinya)?

**3) Tokoh Masyarakat**

1. Siapa nama Ibu/Bapak?
2. Apa profesi Ibu/Bapak?
3. Melihat tanaman hias yang sedang tren sekarang, hingga harganya mencapai puluhan juta. Apakah harga tersebut wajar melihat dari kualitas dan nilainya?
4. Dari segi pengamatan Ibu/Bapak, apa yang membuat tanaman hias menjadi begitu *viral* dan harganya melambung naik hingga mencapai puluhan juta pet pot?
5. Apakah ada dampak buruk dari fenomena tanaman hias yang tiba-tiba menjadi *viral* ini?
6. Langkah apa yang seharusnya dilaksanakan masyarakat untuk menghadapi fenomena seperti ini agar tidak menimbulkan kerugian yang terlalu besar? Sebab dari beberapa kejadian seperti batu akik, harganya sekarang menjadi murah.

## 2. Daftar Pertanyaan dan Jawaban Informal Serta Kesimpulan Responden

Pedagang Tanaman Hias			
Pertanyaan	Kode	Jawaban	Kesimpulan dan Analisis
1. Siapa nama Ibu/Bapak?	R1	M. Sitopu (58 tahun/ Perempuan)	Pedagang tanaman hias kebanyakan berjenis kelamin perempuan dan memiliki usia berkisar 20-61 tahun.
	R2	Siti (61 tahun/ Perempuan)	
	R3	Mauliadi Tomok (61 tahun/ Laki-Laki)	
	R4	Marni Mendofa (51 tahun/ Perempuan)	
	R5	D. Sinaga (43 tahun/ Perempuan)	
	R6	Anjeli Purba (20 tahun/ Perempuan)	
	R7	D. Nainggolan (42 tahun/ Perempuan)	
	R8	Sari Sipayung (43 tahun/ Perempuan)	
	R9	Apritayani Sinaga (40 tahun/ Perempuan)	
	R10	Rusmiani Sipayung (43 tahun/ Perempuan)	
	R11	E. Saragih (33 tahun/ Perempuan)	
	R12	Jenimala Sari Purba (24 tahun/ Perempuan)	

2. Sudah berapa lama Ibu/Bapak berjualan tanaman hias?	R1	4 tahun	Dilihat dari jawaban kebanyakan responden, mereka menjual tanaman hias semenjak tren tanaman hias muncul pada saat pandemi Covid-19. Hanya ada 2 orang pedagang tanaman hias yang sudah lama membuka usaha tanaman hias.
	R2	41 tahun	
	R3	Kurang lebih 2 tahun semenjak tanaman hias viral.	
	R4	Kurang lebih 1 tahun semenjak tanaman hias trend.	
	R5	Kurang lebih 1 tahun semenjak tanaman hias viral.	
	R6	Kurang lebih 1 tahun semenjak tanaman hias viral.	
	R7	Kurang lebih 1 tahun semenjak tanaman hias viral.	
	R8	Kurang lebih 1 tahun semenjak tanaman hias viral.	
	R9	Kurang lebih 2 tahun semenjak tanaman hias viral.	
	R10	Kurang lebih 1 tahun semenjak tanaman hias viral.	
	R11	Kurang lebih 2 tahun semenjak tanaman hias viral.	
	R12	Kurang lebih 2 tahun semenjak tanaman hias viral.	
3. Ibu/Bapak membuka dan menutup toko pukul berapa?	R1	Pukul 06.00 – 22.00 WIB	Dari penuturan responden, mereka membuka toko mulai pagi hingga malam. Namun ada yang buka sampai 24 jam.
	R2	Pukul 06.30 – 22.00 WIB	
	R3	Pukul 08.00 – 18.00 WIB	
	R4	Pukul 08.00 – 20.00 WIB	



	R5	Pukul 08.00 – 19.00 WIB	
	R6	Pukul 07.00 – 20.00 WIB	
	R7	Pukul 07.00 – 19. 00 WIB	
	R8	Pukul 09. 00 – 18.30 WIB	
	R9	Pukul 07.00 – 19.00 WIB	
	R10	Pukul 07.00 – 19.00 WIB	
	R11	Pukul 07.00 – 19.00 WIB	
	R12	Buka 24 Jam.	
4. Kenapa Ibu/Bapak tertarik membuka usaha tanaman hias?	R1	Sebagai penghilang stres sebab dengan melihat bunga semua beban menjadi hilang.	Berdasarkan jawaban dari responden bahwa kebanyakan mereka tertarik membuka usaha tanaman hias sebab tanaman hias sedang <i>viral</i> dan banyak diminati pembeli sekaligus dapat menambah pemasukan di tenag pandemi Covid-19. Selain itu beberapa responden mengaku bahwa mereka memang hobi menanam dan juga sebagai penghilang stres.
	R2	Sebab hobi dan senang menanam bunga sejak kecil.	
	R3	Sebab semenjak Covid-19 melanda perekonomian menjadi susah dan kebetulan tanaman hias sangat <i>viral</i> sehingga tertarik membuka usaha tanaman hias.	
	R4	Sebab hobi dan kebetulan tanaman hias <i>viral</i> sehingga tergerak untuk membuka usaha tanaman hias.	
	R5	Sebab sulitnya mencari pekerjaan semenjak pandemi ini jadi membuka usaha tanaman hias.	

	R6	Sebagai selingan usaha, membuka grosir bahan sembako sambil menjual tanaman hias.	
	R7	Sebab hobi menanam bunga sehingga tergerak hati untuk membuka usaha tanaman hias.	
	R8	Sebab tanaman hias viral maka tertarik untuk membuka usaha tanaman hias.	
	R9	Sebab tanaman hias viral maka tertarik untuk membuka usaha tanaman hias.	
	R10	Sebab hobi menanam bunga sekaligus menambah pemasukan.	
	R11	Sebab sulitnya mencari pekerjaan semenjak pandemi ini jadi membuka usaha tanaman hias.	
	R12	Sebab semenjak bunga viral dan peminatnya banyak.	
5. Darimana Ibu/Bapak mendapatkan tanaman hias ini? Dibudidayakan sendiri atau membeli dari tempat lain?	R1	Sebagian ditanam sendiri dan juga dibeli dari tempat lain seperti dari Berastagi.	Dilihat dari jawaban para responden bahwa kebanyakan dari mereka membeli tanaman hias dari Berastagi untuk dijual kembali. Hanya beberapa penjual membudidayakan sendiri tanaman hias tersebut.
	R2	Dibudidayakan sendiri dengan membeli bibit lalu ditanam sendiri hingga bertunas hingga tanaman menjadi banyak.	
	R3	Tanam sendiri, sebab tanaman ini banyak ditemukan di hutan lalu dibudidayakan lagi hingga jumlah bunga menjadi lebih banyak.	
	R4	Tanaman dibeli dari Pematang Siantar.	
	R5	Tanaman dibeli dari tempat lain seperti dari Berastagi.	

	R6	Tanaman dibeli dari tempat lain.	
	R7	Dibudidayakan sendiri.	
	R8	Tanaman dibeli dari Berastagi.	
	R9	Tanaman dibeli dari Berastagi.	
	R10	Tanaman ada yang dibudidayakan sendiri dan dibeli dari Berastagi.	
	R11	Tanaman dibeli dari Berastagi.	
	R12	Tanaman dibeli dari Berastagi dan Madirsan.	
6. Siapa saja konsumen yang pernah membeli tanaman hias? Apakah ada dari luar kota? Kebanyakan profesinya apa?	R1	Pembeli berasal dari semua kalangan, ada pegawai, masyarakat biasa. Pembeli dari luar kota tentu ada, dari Aceh, Rantau Prapat, Tanjungbalai dan masih banyak lagi.	Berdasarkan penuturan responden, pembeli tanaman hias banyak berprofesi sebagai pegawai kantoran dan juga masyarakat dari luar kota seperti Aceh, Rantau Prapat, Tanjungbalai, Binjai, Pekanbaru, Medan, tebing Tinggi, Langkat dan kisanan.
	R2	Pembeli dari masyarakat biasa, orang kantor dan pihak sekolah untuk menghias sekolah. Pembeli dari luar kota seperti dari kota Binjai dan Medan.	
	R3	Pembeli kebanyakan orang kantor dan ada juga berasal dari luar kota seperti dari Pekanbaru, Aceh dan Binjai.	
	R4	Pembeli kebanyakan dari orang kantor dan guru. Pembeli dari luar kota berasal dari Medan, Tebing Tinggi dan lain-lain.	
	R5	Kebanyakan pembeli berprofesi sebagai pegawai dan dari luar kota ada yang dari kota Medan.	

	R6	Kebanyakan pembeli dari orang kantor dan orang dari luar kota seperti dari Binjai, Langkat dan Aceh.	
	R7	Yang membeli kebanyakan dari orang yang sedang melintas seperti dari Medan dan Aceh.	
	R8	Pembeli dari masyarakat, pegawai dan ada dari Medan.	
	R9	Pembeli banyak berasal dari luar kota seperti Rantau Prapat, Tebing Tinggi, Pekanbaru, Kisaran dan Medan.	
	R10	Pembeli dari masyarakat sekitar dan yang sedang melintas seperti dari Rantau dan Medan.	
	R11	Pembeli dari masyarakat biasa, orang kantor dan dari luar kota.	
	R12	Pembeli kebanyakan dari orang yang sedang melintas seperti dari Medan, Pekanbaru dan Tebing.	
7. Berapa jumlah pendapatan Ibu/Bapak berjualan tanaman hias dalam perbulan selama viral?	R1	10 Juta	Dilihat dari jawaban responden, mereka mencapai pendapatan sekitar Rp 5.000.000 – Rp 20.000.000 juta per bulan selama tanaman hias <i>viral</i> .
	R2	10 Juta	
	R3	20 Juta	
	R4	6 Juta	
	R5	5 Juta	
	R6	15 Juta	

	R7	8 Juta	
	R8	10 Juta	
	R9	10 Juta	
	R10	6 Juta	
	R11	5 Juta	
	R12	10 Juta	
8. Jenis tanaman hias seperti apa yang sering dicari pembeli?	R1	Bunga jenis keladi dan begonia.	Para responden kompak menjawab jenis tanaman hias yang sering dicari pembeli ialah jenis keladi.
	R2	Bunga jenis keladi.	
	R3	Bunga <i>monstera</i> ( janda bolong)	
	R4	Bunga begonia dan keladi.	
	R5	Bunga keladi.	
	R6	Bunga keladi dan bunga impatiens.	
	R7	Bunga begonia dan <i>monstera</i> .	
	R8	Bunga keladi batik.	
	R9	Bunga keladi dan impatiens.	
	R10	Bunga keladi, impatiens dan lampion.	

	R11	Bunga keladi dan impatiens.	
	R12	Bunga keladi seperti janda bolong.	
9. Berapa nominal harga tanaman hias yang paling mahal Ibu/Bapak jual?	R1	Rp 300.000 – Rp 500.000 per pot (2 helai daun dalam 1 pot jenis bunga keladi dan bunga begonia).	Dari hasil pengakuan responden, nominal harga tanaman hias yang paling mahal terjual senilai Rp 150. 000 – Rp 1. 500.000 per pot.
	R2	Rp 1.500.000 per pot sedang (jenis bunga <i>camelia</i> ).	
	R3	Rp 1.000.000 per pot (jenis bunga <i>monstera</i> ).	
	R4	Rp 500.000 per pot (jenis bunga keladi).	
	R5	Rp 500.000 per pot (jenis bunga keladi).	
	R6	Rp 300.000 per pot (jenis keladi) dan Rp 50.000 per pot kecil (jenis bunga <i>impatiens</i> ).	
	R7	Rp 200.000 per pot (jenis <i>monstera</i> ).	
	R8	Rp 200.000 per pot (jenis keladi batik).	
	R9	Rp 200.000 per pot (jenis keladi).	
	R10	Rp 150.000 per pot (jenis <i>begonia</i> ).	
	R11	Rp 350.000 per pot (jenis keladi).	
	R12	Rp 200.000 per pot (jenis keladi).	
10. Tanaman hias menjadi tren, berapa harga normal	R1	Harga normal sekitar puluhan ribu per pot namun setelah tanaman hias viral harganya mencapai Rp 500.000 per pot.	Dari penuturan para responden awalnya tanaman hias hanya berharga puluhan ribu namun setelah banyak

<p>tanaman hias yang Ibu/Bapak jual? Seperti, jenis tanaman hias keladi (jenis tanaman yang tren). Berapa harga normalnya dan berapa harga setelah banyak dicari pembeli?</p>	R2	Awalnya dalam satu pot hanya berkisar puluhan ribu paling mahal 100-150 ribu (bunga beserta pot yang sudah berukuran besar), namun setelah viral bisa naik menjadi ratusan bahkan jutaan.	<p>diminati pembeli harga tanaman hias mencapai Rp 100.000 – Rp 500.000 per pot.</p>
	R3	Semenjak tanaman hias viral, contoh seperti tanaman janda bolong yang berukuran kecil harganya dalam 1 polybag berjumlah 2 daun mencapai Rp 150. 000.	
	R4	Awalnya harga bunga yang viral seperti keladi berkisar 30 ribuan per polybag kecil tetapi semenjak tren bisa mencapai Rp 150. 000 – Rp 300.000.	
	R5	Jika membeli dari Berastagi harga 1 bibit bunga berkisar 10 ribu dan dijual kembali saat viral mencapai Rp 100.000- Rp 200. 000 per 2 daun dalam 1 polybag kecil.	
	R6	Seperti jenis keladi dahulu harganya berkisar 80 ribu sekarang semenjak viral sampai Rp 300.000.	
	R7	Harga tanaman dahulu tidak begitu mahal tapi semenjak viral harganya sampai Rp 200.000 per 2 helai daun.	
	R8	Harga tanaman dahulu berkisar 20 ribu per polybag kecil kini mencapai Rp 200.000.	
	R9	Awalnya tanaman dibeli seharga 30 ribu kini mencapai Rp 200.000 per pot.	
	R10	Awal tanaman dibeli seharga 20-30 ribu kini mencapai Rp 150.000 per pot.	

	R11	Dahulu harga bunga paling mahal sampai 50 ribu sekarang mencapai Rp 350.000.	
	R12	Dahulu harga bunga sekitaran 30 ribuan per pot tapi sekarang mencapai Rp 200.000.	
11. Bagaimana Ibu/Bapak menetapkan harga tanaman hias? Apakah menetapkan harga secara suka-suka, atau melihat kondisi calon pembeli? Misal, jika orang kantoran atau dari luar kota, maka Ibu/Bapak meninggikan harga setinggi mungkin atau menetapkan harga sewajarnya?	R1	Menetapkan harga secara suka-suka. Jika pembeli terlihat seperti orang mampu atau dari luar kota maka penjual akan menetapkan harga tinggi. Selain itu mengatakan tidak akan rugi membeli dengan harga lumayan mahal sebab jika dirawat hingga sampai tumbuh besar dan dijual lagi bisa semakin mahal dan meraih keuntungan yang lebih besar.	Dilihat dari jawaban responden, ditemukan beberapa responden penjual tanaman hias menetapkan harga berdasarkan terserah penjual atau suka hati penjual. Mereka juga menetapkan harga berdasarkan kondisi pembeli, jika orang kantoran atau pegawai dan dari luar kota maka mereka akan menetapkan harga yang tinggi. Responden yang tidak meninggikan harga mereka menetapkan harga berdasarkan harga pasaran.
	R2	Menetapkan harga sesuai dengan harga pasaran. Jika dipasaran harga sebuah bunga seperti bunga janda bolong, 1 polybag kecil harganya Rp. 80.000, jadi saya menjual tetap harga segitu meskipun pembeli terlihat mampu.	
	R3	Menetapkan harga sesuai dengan harga pasaran.	
	R4	Menetapkan harga suka-suka dan tergantung kondisi pembeli. Jika pembeli seperti orang kantoran atau dari luar kota maka harga tanaman bisa jauh lebih mahal dibanding dengan harga yang dijual kepada masyarakat biasa. Dan juga berkata pada pembeli bahwa tanaman hias akan semakin mahal dan bisa menjadi peluang bisnis yang bagus.	
	R5	Menetapkan harga terserah penjual. Jika pembeli seperti orang kantoran dan bermobil maka harganya akan dinaikkan. Selain itu terkadang berkata pada pembeli bahwa jika ditempat lain tanaman ini akan jauh lebih mahal.	



	R6	Menetapkan harga tergantung harga pasaran dan besar kecil pot tanaman.	
	R7	Menetapkan harga terserah penjual. Tergantung modal dari pembeli, kalau modal pembeli banyak maka harganya akan naik lebih tinggi lagi.	
	R8	Menetapkan harga tergantung harga pasaran dan tergantung jenis bunga. Jika tanaman hiasnya langka maka harganya mahal.	
	R9	Menetapkan harga tergantung harga pasaran.	
	R10	Menetapkan harga tergantung harga pasaran.	
	R11	Menetapkan harga suka-suka dan tergantung kondisi pembeli. Jika pembeli seperti orang kantor atau dari luar kota maka harga tanaman bisa jauh lebih mahal seraya berkata bahwa ditempat lain harga tanaman hias seperti ini akan jauh lebih mahal.	
	R12	Menetapkan harga tergantung harga pasaran.	

**Pembeli Tanaman Hias**

<b>Pertanyaan</b>	<b>Kode</b>	<b>Jawaban</b>	<b>Kesimpulan dan Analisis</b>
1. Siapa nama Ibu/Bapak?	R13	Vitriani Simamora S.H (25 tahun)	Pembeli tanaman hias lebih cenderung berjenis kelamin perempuan.
	R14	Dian (50 tahun)	
	R15	Nuraisah Siregar (41 tahun)	

	R16	Nurlela Purba (45 tahun)	
	R17	Paulina Pasaribu, Ss (42 tahun)	
	R18	Gusliana. Spd (31 tahun)	
	R19	Nurleni (42 tahun)	
2. Apa profesi Ibu/Bapak?	R13	Guru	Dilihat dari jawaban responden, pembeli tanaman hias kebanyakan berprofesi seorang wirausaha, guru dan ibu rumah tangga.
	R14	Wirausaha	
	R15	Ibu Rumah Tangga	
	R16	Wirausaha	
	R17	Wirausaha	
	R18	Guru	
	R19	Ibu Rumah Tangga	
3. Berapa pendapatan Ibu/Bapak dalam sebulan?	R13	Rp 2.000.000	Dari penuturan para responden pendapatan responden dalam sebulan mulai Rp 2.000.000 – Rp 6.000.000.
	R14	Rp 5.000.000	
	R15	Rp 2.000.000	
	R16	Rp 5.000.000	
	R17	Rp 6.000.000	

	R18	Rp 3.000.000	
	R19	Rp 1.500.000	
4. Sejak kapan Ibu/Bapak tertarik untuk membeli atau mengoleksi tanaman hias?	R13	sebab tertarik dari berita yang ada di media sosial.	Dari hasil penuturan responden, banyak responden yang tertarik untuk membeli tanaman hias sejak tanaman hias menjadi tren dari berita media sosial bahwa tanaman hias harganya mahal sehingga responden mengikuti tren sembari mengisi waktu luang untuk berkebun selama PSBB. Selain itu ada responden yang juga sudah hobi mengoleksi tanaman hias dan untuk mempercantik halaman rumah.
	R14	Sejak tren tanaman hias sedang musim.	
	R15	Sejak gadis sudah hobi mengoleksi tanaman hias.	
	R16	Tertarik sebab harga tanaman hias menjadi mahal.	
	R17	Awalnya tertarik membeli tanaman hias sebab mengikuti tren lalu untuk menghias halaman rumah. Sebab kalau halaman terlihat plong seperti tidak enak dipandang mata.	
	R18	Sejak tanaman hias menjadi tren hingga mengisi waktu luang untuk berkebun selama PSBB.	
	R19	sebab harganya sangat mahal.	
5. Bunga jenis apa yang paling banyak Ibu/Bapak beli atau koleksi?	R13	Janda bolong.	Menurut pengakuan seluruh responden, jenis tanaman hias yang banyak mereka beli ialah tanaman keladi <i>Monstera</i> janda bolong, selain itu ada tanaman begonia, anggrek, dan caladium.
	R14	Jenis tanaman keladi.	
	R15	Bunga anggrek, caladium, begonia dan masih banyak lagi.	
	R16	Jenis tanaman keladi.	
	R17	Janda bolong.	

	R18	<i>Monstera</i> janda bolong.	
	R19	Jenis tanaman keladi.	
6. Berapa harga tanaman hias yang paling mahal yang dibeli atau dikoleksi?	R13	Janda bolong Rp 150.000 per polibag setara dengan 2 helai daun janda bolong yang berukuran kecil.	Berdasarkan jawaban responden, harga tanaman hias yang paling mahal mereka beli mencapai Rp 500.000 untuk tanaman <i>begonia</i> dan <i>monstera</i> (janda bolong) . Kebanyakan responden membeli tanaman janda bolong seharga Rp 150.000 dalam 1 polibag kecil.
	R14	Jenis tanaman <i>begonia</i> dan <i>monstera</i> yaitu berkisar Rp 500.000	
	R15	Bunga <i>begonia</i> sewaktu tanaman hias viral mencapai harga Rp 400. 000 pot berukuran besar. Janda bolong hanya berkisar Rp 100.000 – Rp 200.000	
	R16	Janda bolong Rp 150.000 per polibag.	
	R17	Janda bolong harga Rp 200.000 dalam satu polybag kecil, kemudian tanaman keladi merah hijau Rp 80.000 per polybag kecil.	
	R18	Janda bolong Rp 150.000 per polybag kecil, <i>begonia</i> Rp 200.000 per pot.	
	R19	Janda bolong Rp 150.000 per polibag.	
7. Apakah Ibu/Bapak berniat untuk menjual kembali tanaman hias yang dikoleksi? Jika Iya, berapa tarif harga yang akan	R13	Ya. Akan dibudidayakan lagi sebab jika tanaman ini sudah tumbuh besar maka harganya bisa mencapai jutaan rupiah.	Para responden kompak menjawab bahwa mereka berniat untuk membudidayakan tanaman hias dan dijual kembali dengan harga yang lebih tinggi dengan harapan mereka akan memperoleh keuntungan yang lebih besar lagi.
	R14	Berniat untuk dibudidayakan dan jika sudah banyak maka akan dijual lagi. Mungkin akan di atas harga dari awal membeli agar balik modal bahkan mendapatkan keuntungan lebih.	

Ibu/Bapak tetapkan?	R15	Kalau ada orang yang tertarik membeli pasti akan saya jual. Kalau harga berdasarkan kesepakatan bersama.	
	R16	Akan dibudidayakan dan dapat dijual kembali dengan harga yang tinggi.	
	R17	Jika ada orang yang berminat dan ingin membeli dengan harga yang tinggi kemungkinan akan saya jual.	
	R18	Berniat membudidayakan tanaman hias dan dijual kembali dengan harapan harganya akan terus naik dan memperoleh keuntungan yang besar. Harganya di atas dari harga awal pembelian tanaman hias.	
	R19	Akan dibudidayakan dan dapat dijual kembali dengan harga yang tinggi.	
8. Menurut Ibu/Bapak, apa penyebab atau alasan tanaman hias menjadi tren di tengah pandemi Covid-19 ini hingga harganya melambung tinggi?	R13	Sebab berita tanaman hias jenis keladi seperti janda bolong yang sedang naik daun. Harganya berkisar ratusan sampai jutaan rupiah tergantung keindahan daun dan besar tanaman.	Dari jawaban responden, tanaman hias menjadi tren di tengah pandemi Covid-19 hingga harganya melambung tinggi disebabkan berita yang tersebar di media sosial bahwa tanaman hias banyak dicari hingga berharga jutaan rupiah. Beberapa akun <i>Facebook</i> membuat sebuah trik dan menyebarkan berita yang terlalu tidak wajar sehingga tanaman hias ini menjadi naik daun dan beberapa kelompok memanfaatkan situasi ini sehingga tanaman hias melambung tinggi harganya. Selain itu ada yang beranggapan bahwa semenjak pandemi yang mengharuskan bekerja dari rumah dan semua orang merasa jenuh hingga akhirnya beralih menanam dan mengoleksi tanaman hias untuk menghilangkan rasa jenuh.
	R14	Awalnya saya tahu dari <i>facebook</i> dan saya pikir juga itu penyebab tanaman hias menjadi tren. Banyak komentar-komentar <i>facebook</i> kalau tanaman hias banyak dicari dan harganya juga akan mahal.	
	R15	Kebanyakan dari cerita orang-orang tanaman hias menjadi terkenal sebab berita yang mengatakan harga tanaman hias sekarang mencapai jutaan. Mungkin dari situ banyak yang berminat.	

	R16	Sebab tersebar melalui berita-berita media sosial bahwa tanaman hias banyak peminatnya dan harganya yang mahal.	
	R17	Mungkin sebab masa pandemi ini, semua orang jenuh di rumah dan akhirnya beralih menanam dan mengkoleksi tanaman hias untuk menghilangkan rasa jenuh.	
	R18	Menurut pengamatan saya, sebab tanaman ini viral di sosial media seperti <i>Facebook</i> dan dengan cepat menyebar ke masyarakat. Beberapa akun <i>Facebook</i> membuat sebuah trik dan menyebarkan berita yang terlalu tidak wajar sehingga tanaman hias ini menjadi naik daun dan beberapa kelompok memanfaatkan situasi ini sehingga tanaman hias melambung tinggi harganya.	
	R19	Sebab tersebar melalui berita-berita media sosial bahwa tanaman hias banyak diburu oleh pencinta tanaman dan harganya mahal.	
9. Menurut Ibu/Bapak, tanaman hias yang sedang tren dan <i>viral</i> seperti <i>Monstera</i> , janda bolong, harganya mencapai puluhan juta. Apakah harga tersebut wajar?	R13	Jika tanamannya besar, indah dan susah didapatkan (coraknya langka) maka harga tanaman tersebut wajar.	Dari penurutan responden, harga tanaman yang mencapai jutaan dirasa tidak wajar sebab menurut mereka tanaman yang mencapai ratusan ribu hanya mendapat 2 helai daun janda bolong dan jika diamati janda bolong terlihat biasa saja selain itu tanaman ini mudah didapatkan di hutan.  Kemudian menurut responden lain, harga tanaman hias yang tinggi menurut mereka wajar saja jika ditawarkan kepada orang
	R14	Tidak wajar sebab untuk harga 2 helai daun janda bolong saya beli Rp 150.000, tidak ada bunga yang tumbuh, mungkin sebab daunnya bolong jadi itu yang membuat mahal.	
	R15	Sebagai pecinta bunga, menurut saya wajar-wajar saja selagi seseorang senang dan puas pada tanaman tersebut.	

	R16	Wajar saja jika tanaman tersebut ditawarkan kepada orang pecinta tanaman hias dan memiliki modal besar.	pecinta tanaman hias dan memiliki modal besar selain itu selama seseorang senang dan puas maka harga yang tinggi wajar saja.
	R17	Tidak wajar, harga Rp 200.000 saja sudah sedikit keberatan sebab penasaran saja sehingga dibeli. Tapi dilihat-lihat janda bolong biasa saja.	
	R18	Tidak wajar, sebab tanaman ini mudah didapatkan di hutan. Tidak sedikit masyarakat pergi ke hutan hanya untuk mencari tanaman hias dan nantinya akan dijual kepada penjual tanaman ataupun kerabat yang berminat sekaligus sebagai mata pencaharian baru mereka.	
	R19	Tidak wajar. Namun jika tanamannya cantik, daunnya lebar dan besar dan memiliki corak-corak indah maka kemungkinan harganya wajar.	
10. Menurut Ibu/Bapak, apakah tren tanaman hias akan bertahan lama?	R13	Tidak, sebab sekarang saja tanaman hias tidak banyak peminatnya lagi dan tren tanaman hias sudah mulai berkurang bahkan tidak terdengar lagi beritanya.	Seluruh responden kompak menjawab bahwa tanaman hias tidak akan bertahan lama. Sebab ciri-ciri munculnya tanaman hias sama seperti batu akik. Tiba-tiba viral dan mahal harganya. Tetapi tidak bertahan lama. Melihat kondisi sekarang tanaman hias tidak banyak peminatnya lagi dan tren tanaman hias sudah mulai berkurang bahkan tidak terdengar lagi beritanya dan penjual tanaman hias juga mulai mengeluh disebabkan tanaman mereka jarang laku.
	R14	Awalnya saya kira tanaman ini akan tetap mahal dan bertahan lama sebab sewaktu saya membeli tanaman hias, penjual bilang kalau harga tanaman hias akan semakin mahal.	
	R15	Dari situasi sekarang, tanaman hias gak begitu banyak orang yang mengoleksinya.	
	R16	Melihat kondisi saat ini, tren tanaman hias sudah mulai redup. Jadi saya rasa tidak bertahan lama.	

	R17	Kalau melihat kondisi sekarang tidak akan bertahan lama, untuk bertahan hidup saja susah apalagi untuk membeli tanaman bernilai puluhan juta. Mungkin hanya orang pencinta bunga yang akan membeli harga segitu.	
	R18	Tidak. Sebab ciri-ciri munculnya tanaman hias sama seperti batu akik. Tiba-tiba viral dan mahal harganya. Tetapi tidak bertahan lama.	
	R19	Tidak. Sebab penjual tanaman hias juga mulai mengeluh disebabkan tanaman mereka jarang laku.	
11. Jika tanaman hias tidak tren lagi, apakah ibu akan merasa menyesal, tanaman hias yang ibu beli harganya akan kembali normal (tidak setinggi dari awal Ibu/Bapak membelinya)?	R13	Lebih kepada rasa kecewa sebab sudah berusaha membudidayakan dan sudah terlalu berharap untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar akan tetapi sekarang sudah tidak banyak lagi peminat tanaman hias.	Melihat jawaban responden, bahwa kebanyakan mereka merasa menyesal jika harga tanaman kembali normal. Mereka juga merasa kecewa sebab banyak diantara mereka sudah membudidayakan tanaman hias dan dijual lagi berharap meraih keuntungan yang lebih besar. Ada merasa dirugikan sebab sudah banyak mengeluarkan modal untuk membeli tanaman hias. Namun seorang responden mengaku tidak merasa kecewa sebab kecintaannya terhadap tanaman hias, berapapun harga yang ditawarkan pedagang ia akan tetap membelinya selama ia mendapat kepuasan dan rasa gembira melihat tanaman tersebut.
	R14	Menyesal dan sangat kecewa sebab tidak sedikit uang keluar untuk membeli tanaman hias. Namun, sekarang saja tanaman hias sudah sepi peminat dan harga nya pasti akan turun.	
	R15	Tidak. Sebab saya pecinta tanaman maka berapapun harga yang ditawarkan pedagang ia akan tetap membelinya selama ia mendapat kepuasan dan rasa gembira melihat tanaman tersebut.	
	R16	Tentunya ada rasa menyesal dan rugi sebab sudah membeli dengan harga mahal tetapi kemudian tanaman itu harganya menjadi sangat murah.	
	R17	Sebab awal <i>viral</i> harganya sangat mahal, namun sekarang harganya tidak semahal seperti dulu pasti ada rasa penyesalan,	



		kenapa tidak membeli sewaktu harga nya murah.	
	R18	Tentu ada rasa kecewa dan menyesal sebab sudah mahal-mahal membeli tanaman hias, namun malah harganya menjadi murah. Tentu hanya akan mendapatkan kerugian bukan keuntungan.	
	R19	Ada rasa penyesalan, niat awal untuk mendapatkan keuntungan lebih besar lagi namun kenyataannya tidak seperti itu.	

<b>Tokoh Masyarakat</b>			
<b>Pertanyaan</b>	<b>Kode</b>	<b>Jawaban</b>	<b>Kesimpulan dan Analisis</b>
1. Siapa nama Ibu/Bapak?	R20	Dorothy Irene Susanna, ST	
2. Apa profesi Ibu/Bapak?	R20	Seksi Pengolahan dan Pemasaran Hasil Tanaman Pangan, Jabatan Analis Pengolah Hasil Pertanian di Dinas Pertanian Kab. Simalungun	
3. Melihat tanaman hias yang sedang tren sekarang, hingga harganya mencapai puluhan juta. Apakah harga tersebut wajar melihat dari kualitas dan nilainya?	R20	Tidak wajar, sebab seperti ada permainan segelintir orang untuk melaksanakan suatu bisnis.	Harga tanaman hias yang mencapai puluhan juta tidaklah wajar, sebab situasi ini seperti ada permainan bisnis yang dilaksanakan oleh segelintir orang agar tanaman hias melambung tinggi harganya.
4. Dari segi pengamatan Ibu/Bapak, apa yang membuat tanaman hias menjadi begitu <i>viral</i> dan harganya melambung naik hingga mencapai puluhan	R20	Sebab 2 tahun belakangan ini, negara kita dan negara lain di seluruh dunia diserang oleh virus Covid-19 yang mengharuskan untuk melaksanakan seluruh aktivitas dari rumah. Sehingga untuk membuang kejenuhan dan mengisi kegiatan di rumah mulailah masyarakat banyak menanam tanaman hias dan sampai mengkoleksi tanaman-tanaman hias. Kemudian,	Yang membuat tanaman hias menjadi begitu <i>viral</i> dan harganya melambung naik hingga mencapai puluhan juta per pot ialah awal mula pandemi Covid-19 yang mengharuskan seluruh masyarakat untuk di rumah. Untuk menghilangkan kejenuhan timbul kebiasaan baru yaitu menanam tanaman hias, kemudian tersebar berita di media sosial tentang harga tanaman jenis keladi

juta per pot?		tersebarlah berita di media sosial tentang harga tanaman jenis keladi mencapai puluhan juta, ada yang sampai menukar tanaman hias dengan sebuah mobil. Sehingga terciptalah stigma masyarakat bahwa tanaman hias ini ialah bisnis yang menjanjikan di masa pandemi ini sebab harganya akan terus melambung naik dan akan mendapat keuntungan yang besar hingga akhirnya banyak masyarakat berbondong-bondong membeli tanaman hias dan mengoleksinya atau bahkan dijual kembali.	mencapai puluhan juta hingga menukar tanaman hias dengan sebuah mobil. Sehingga terciptalah stigma masyarakat bahwa bisnis tanaman hias ialah bisnis yang menjanjikan di masa pandemi sebab harganya akan terus melambung naik dan akan mendapat keuntungan yang besar hingga akhirnya banyak masyarakat berbondong-bondong membeli tanaman hias dan mengoleksinya atau bahkan dijual kembali.
2. Apakah ada dampak buruk dari fenomena tanaman hias yang tiba-tiba menjadi <i>viral</i> ini?	R20	Dampak buruk dari fenomena ini akan menimbulkan kerugian pada pembeli. Sebab mereka rela merogoh biaya yang besar untuk mengoleksi tanaman-tanaman hias di mana mereka berharap bahwasanya tanaman itu akan semakin naik harganya tapi tidak sesuai dengan ekspektasinya, harga tanaman hias semakin lama semakin menurun. Sekarang harga tanaman sudah tidak mahal lagi, bahkan peminatnya berkurang drastis.	Dampak buruk dari fenomena tanaman hias yang begitu <i>viral</i> ialah pembeli akan mendapatkan kerugian, sebab sudah mengeluarkan banyak biaya untuk membeli tanaman hias dan berharap tanaman akan semakin tinggi harganya dan akan mendapatkan keuntungan tetapi harga tanaman semakin menurun dan berkurang peminatnya.
3. Langkah apa yang seharusnya dilaksanakan masyarakat untuk menghadapi fenomena seperti ini agar tidak menimbulkan kerugian yang terlalu besar? Sebab dari beberapa kejadian seperti batu akik, harganya sekarang menjadi murah.	R20	Seluruh masyarakat harus pandai mengamati, membaca situasi dan jangan langsung termakan berita di sosial media, sebab bisa jadi itu hanya sebuah berita yang dirancang agar sebuah benda menjadi mahal harganya. Selain itu kita harus bisa menahan hawa nafsu untuk tidak membeli harga tanaman-tanaman hias yang harganya sangat mahal dan jangan serakah, sebab berharap mendapatkan untung yang lebih besar malah buntung atau mengalami kerugian besar.	Langkah yang seharusnya dilaksanakan masyarakat untuk menghadapi fenomena seperti ini agar tidak menimbulkan kerugian yang terlalu besar yaitu Seluruh masyarakat harus pandai mengamati, membaca situasi dan jangan langsung termakan berita di sosial media, sebab bisa jadi itu hanyalah permainan bisnis segelintir orang. Kemudian masyarakat harus bisa menahan hawa nafsu dan tidak serakah yang mana awalnya membeli tanaman hias akan mendapatkan keuntungan yang lebih besar lagi tetapi mendatangkan kerugian.

### 3. Surat Izin Riset



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA MEDAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Williem Iskandar Pasar V Medan Estate 20371  
Telp. (061) 6615683-6622925 Fax. 6615683

Nomor : 7797/EB.I/KS.02/09/2021

30 September 2021

Lampiran : -

Hal : Izin Riset

**Yth. Bapak/Ibu Kepala Dinas Pertanian dan Hortikultura Kab. Simalungun**

*Assalamualaikum Wr. Wb.*

Dengan Hormat, diberitahukan bahwa untuk mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1) bagi Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam adalah menyusun Skripsi (Karya Ilmiah), kami tugaskan mahasiswa:

**Nama** : Reni Tania Purba  
**NIM** : 0501173275  
**Tempat/Tanggal Lahir** : Pematang Raya, 14 September 1999  
**Program Studi** : Ekonomi Islam  
**Semester** : IX (Sembilan)  
**Alamat** : Jl. Pdt J. Wismar Saragih, No.125 Pem.Raya, Kec.Raya,  
Kab. Simalungun, Sumatera Utara

untuk hal dimaksud kami mohon memberikan Izin dan bantuannya terhadap pelaksanaan Riset di kantor Dinas Pertanian dan Hortikultura Kabupaten Simalungun, guna memperoleh informasi/keterangan dan data-data yang berhubungan dengan Skripsi (Karya Ilmiah) yang berjudul:

**"Kajian Ekonomi Islam Pada Praktik *Monkey Business* Terhadap Jual Beli Tanaman Hias Di Tengah Pandemi Covid-19 Di Kelurahan Sondi Raya, Kec. Raya, Kab. Simalungun"**.

Demikian kami sampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Medan, 30 September 2021

a.n. DEKAN  
Wakil Dekan Bidang Akademik dan  
Kelembagaan



*Digitally Signed*

**Dr. Marliyah, M. Ag**

NIP. 197601262003122003

**Tembusan:**

- Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan

#### 4. Surat Keterangan Selesai Penelitian

##### **SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dorothy Irene Susanna, ST  
Jabatan : Seksi Pengolahan dan Pemasaran Hasil Tanaman Pangan,  
Jabatan Analis Pengolah Hasil Pertanian  
NIP : 19841006 201505 2 001

Dengan menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas :

Nama : Reni Tania Purba  
NIM : 0501173275  
Program Studi : Ekonomi Islam  
Universitas : Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Telah selesai melakukan penelitian di kantor Dinas Pertanian dan Hortikultura Kabupaten Simalungun tanggal 15 Oktober 2021 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **"KAJIAN EKONOMI ISLAM PADA PRAKTIK MONKEY BUSINESS TERHADAP JUAL BELI TANAMAN HIAS DI TENGAH PANDEMI COVID-19 DI KELURAHAN SONDI RAYA, KEC. RAYA, KAB. SIMALUNGUN"**.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk dapat digunakan seperlunya, terimakasih.

Pematang Raya, 15 Oktober 2021  
Analis Pengolah Hasil Pertanian



**Dorothy Irene Susanna, ST**  
NIP. 19841006 201505 2 001

## 5. Dokumentasi Wawancara



















## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

### **I. IDENTITAS DIRI**

1. Nama : Reni Tania Purba
2. Nim : 0501173275
3. Tpt/Tgl Lahir : Pematang Raya, 14 September 1999
4. Pekerjaan : Mahasiswi
5. Alamat : Jl. Pdt J.Wismar Saragih, Pematang Raya,  
Kec. Raya, Kab. Simalungun

### **II. RIWAYAT PENDIDIKAN**

1. Tamatan SDN 094109 Raya Pinantar Berijazah tahun 2011
2. Tamatan SMPN 2 Raya Berijazah tahun 2014
3. Tamatan SMKN 1 Raya Berijazah tahun 2017

### **III. RIWAYAT ORGANISASI**

1. Anggota Biasa HMI