

BAB IV

HASIL PENELITIAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1 Letak Geografis dan Batas Wilayah

Kabupaten Kolaka terletak di wilayah barat Provinsi Sulawesi Tenggara, yaitu pada garis lintang 3o37'-4o38' Lintang Selatan dan garis bujur 121o05'-121o46' Bujur Timur, memanjang dari utara ke selatan. Secara geografis, Kabupaten Kolaka berbatasan dengan Kabupaten Kolaka Utara di sebelah utara, Kabupaten Bombana di sebelah selatan, Kabupaten Konawe dan Kabupaten Kolaka Timur di sebelah timur, dan Teluk Bone di sebelah barat.

Sebagian besar wilayah Kolaka adalah perairan, atau laut, dengan luas sekitar ± 15.000 km², dan panjang garis pantai 293,45 km. Banyak pulau-pulau yang cukup besar terletak di perairan ini: Pulau Padamarang, Pulau Maniang, Pulau Buaya, Pulau Lemo, Pulau Pisang, Pulau Lambasina Besar, dan Pulau Lambasina Kecil. Luas wilayah daratan Kolaka adalah 3.283,64 km².

Termasuk di dalamnya Watubangga, Tanggetada, Pomalaa, Wundulako, Baula, Kolaka, Latambaga, Wolo, Samaturu, Toari, Polinggona, dan Iwoimendaa, Kabupaten Kolaka dibagi menjadi dua belas kecamatan secara administrasi pada tahun 2013. Dengan luas wilayah 543,90 km² atau 16,75% dari luas wilayah Kabupaten Kolaka, Kecamatan Samaturu merupakan wilayah yang paling luas, sedangkan

Kecamatan Polinggona merupakan wilayah yang paling sempit yaitu 46,65 km² atau 1,44% dari luas wilayah Kabupaten Kolaka.

4.1.2 Kondisi Topografi dan Hidrologis

Topografi wilayah Kabupaten Kolaka sebagian besar terdiri dari perbukitan dan pegunungan yang membentang dari utara ke selatan. Wilayah ini juga memiliki sejumlah sungai yang dapat dimanfaatkan untuk irigasi, pariwisata, industri, dan kebutuhan rumah tangga. Menurut perkiraan oseanografi, Kabupaten Kolaka memiliki wilayah perairan yang sangat luas, yaitu laut dengan luas mencapai + 15.000 km².

4.1.3 Pemerintahan

Luas wilayah administratif Kabupaten Kolaka adalah 3.283,59 km² dan memiliki 100 desa, 35 kelurahan, dan 12 kecamatan. Pada tahun 2017, jumlah penduduk Kabupaten Kolaka adalah 228.970 jiwa dengan kepadatan 70 jiwa per km².

4.1.4 Perekonomian

4.1.4.1 Pertanian dan Perkebunan

Luas panen tanaman padi menurun dari 22.120 hektar pada tahun 2004 menjadi 22.093 hektar pada tahun 2005.

Luas areal tanaman cengkeh meningkat dari 1.610,89 hektar di tahun 2004 menjadi 1.635,34 hektar di tahun 2005. Luas areal jambu mete turun dari 4.706,88 hektar di tahun 2004 menjadi 4.441,38 hektar di tahun 2005, namun produksi meningkat selama kurun waktu tersebut. Karena serangan serangga, produksi kakao masih menurun.

Akibatnya, petani setempat kini menanam pala, lada putih, nilam, dan cabai sebagai pengganti kakao.

4.1.4.2 Peternakan dan Perikanan

Jumlah ternak sapi meningkat dari 33.705 ekor pada tahun 2004 menjadi 34.738 ekor pada tahun 2005. Kecamatan Watubangga dikenal sebagai pusat peternakan di Kabupaten Kolaka, termasuk kambing, kerbau, dan sapi.

Pada tahun 2005, Kecamatan Baula memiliki populasi ayam ras terbesar, yaitu 351.404 ekor.

Produksi ikan pada tahun 2005 mencapai 19.253,30 ton yang berasal dari laut dan 6.119,90 ton yang berasal dari perairan darat, dengan total produksi 25.373,20 ton.

4.1.4.3 Industri dan Pertambangan

Di Kecamatan Pomalaa, Pabrik Nikel Fero milik PT Aneka Tambang merupakan perusahaan industri besar/menengah yang paling terkenal. Fasilitas Feni 3 dibuka pada tahun 2004 dan mulai beroperasi pada tahun 2005.

Dalam kurun waktu lima tahun, jumlah perusahaan sektor kimia meningkat dari 291 perusahaan di tahun 2001 menjadi 304 perusahaan di tahun 2005, dengan nilai investasi sebesar Rp. 1.169.366.000 menjadi Rp. 1.950.846.000 pada tahun 2005, dengan kenaikan nilai output sebesar Rp. 734.351.000 pada tahun 2001 menjadi Rp. 1.394.855.000 pada tahun 2005.

Pada tahun 2005, terdapat 168 perusahaan di sektor mesin dan logam. Jumlah karyawan meningkat dari 1.177 orang di tahun 2001 menjadi 1.256 orang di tahun 2005 sebagai hasil dari ekspansi ini, yang menghasilkan nilai investasi sebesar Rp. 3.051.561.000 di tahun 2005, dengan hasil produksi perusahaan mencapai Rp. 4.119.607.000 di tahun 2005.

Dengan adanya pertambangan nikel di Kabupaten Kolaka, seharusnya potensi yang ada dapat dimanfaatkan semaksimal mungkin untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.

Nilai produksi barang tambang meningkat pada tahun 2005 karena pertumbuhan produksi bijih nikel, yaitu 1.312.411 ton pada tahun 2004 dan 1.577.602 ton pada tahun 2005. Nilai produksi naik dari Rp seiring dengan pertumbuhan produksi ini. dari Rp. 108.237 juta di tahun 2004. Sedangkan pada tahun 2005 menjadi 148.958 juta

4.1.4.4 Perdagangan

Selain itu, nilai jual produksi nikel juga meningkat. Pada tahun 2004, nilai jual produksi nikel mencapai US\$16.407.171,31 dan US\$41.501.542,73 pada tahun 2005. Di sisi lain, pengapalan nikel ferro turun 28.680,17 ton di tahun 2005 dan 30.807,52 ton di tahun 2004. Nilainya juga turun dari US\$ 87.014.875,99 di tahun 2004 menjadi US\$ 82.623.725,80 di tahun 2005, bersamaan dengan penurunan nilai ekspor. Jika nilai komoditas yang diekspor melalui Pelabuhan Pomalaa pada tahun 2004 senilai US\$ 110.505.250.300, maka nilai tersebut meningkat menjadi US\$ 136.935.300.540 pada

tahun 2005.

4.2 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.2.1 Praktik jual beli cengkeh dengan sistem pembayaran tempo di Kabupaten Kolaka

4.2.1.1 kronologis praktik jual beli cengkeh di Kabupaten Kolaka

Cengkeh merupakan salah satu dari sekian banyak jenis tanaman yang ditanam di Kabupaten Kolaka. Bulan Juli hingga Agustus adalah masa panen cengkeh. Di Kolaka, ada tiga jenis orang yang terlibat dalam industri cengkeh, yaitu pedagang pengumpul yang membeli hasil panen dari petani untuk dijual ke pengepul, pengepul yang mengumpulkan cengkeh dan menjualnya ke pabrik atau pengepul yang lebih besar di luar kota.

Jual beli cengkeh di Kolaka dapat diselesaikan dengan pembayaran tempo selain pembayaran tunai. Para petani dan pengepul cengkeh saling berlomba-lomba untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya karena cengkeh merupakan salah satu komoditas yang harganya terkadang berubah-ubah bahkan dalam hitungan jam.

Menurut beberapa pedagang cengkeh, beberapa penduduk Kolaka masih memilih untuk menjual cengkeh mereka secara temporal. Hal ini dikarenakan harga cengkeh yang sangat berfluktuasi. Demikian pula, para pedagang akan memilih untuk menawar cengkeh dengan metode tempo jika mereka menginginkan uang tunai segera untuk perusahaan mereka atau untuk memenuhi kebutuhan pribadi yang mendesak. Menurut pedagang Bapak Sabri: "Masyarakat lebih suka menjual

dengan sistem tempo karena kami menyesuaikan lamanya waktu tempo dengan harga yang di atas harga pasar, terutama jika petani atau pedagang tidak memiliki kebutuhan yang mendesak."

Pedagang lainnya, Bapak M. Sahibe, mengatakan sebagai berikut: "Petani yang memiliki lahan yang luas sering kali memilih untuk menjual cengkeh secara tempo jika harga cengkeh berubah. Pembelian cengkeh dengan mekanisme tunda jual ini, yang dapat saya gunakan sebagai sumber awal modal usaha, juga membuat saya merasa terbantu."

Dari hasil wawancara tersebut, peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa masyarakat Kabupaten Kolaka masih sering melakukan jual beli cengkeh secara tempo, terutama ketika harga cengkeh sedang turun.

Sistem pembayaran tunai dan tempo digunakan masyarakat Kolaka untuk melakukan jual beli cengkeh. Di awal perjanjian sudah dijelaskan apakah akan melakukan jual beli secara tunai atau tempo. Akad jual beli hanya dilakukan secara lisan, namun untuk sistem tempo, pembeli akan membuat nota atau catatan sederhana yang diberikan kepada penjual setelah terjadi kesepakatan harga. Secara umum, jual beli tidak tunai tidak bermasalah dalam praktiknya.

Di Kabupaten Kolaka, jual beli cengkeh dengan sistem tempo berjalan seperti ini:

1. Observasi Pedagang

Selain memeriksa apakah cengkeh kering, bersih, dan

bebas dari jamur, pedagang juga melihat bagaimana cengkeh disimpan-yaitu, apakah disimpan di dalam wadah yang kering, bersih, dan tertutup rapat agar tidak lembab.

2. Tawar-menawar

Agar pedagang dapat menentukan harga cengkeh, penjual biasanya akan menentukan berapa lama waktu jatuh tempo yang diinginkan. Ada tiga faktor yang menjadi pertimbangan pedagang dalam menentukan harga, yaitu kualitas, jangka waktu, dan harga pasar saat itu. Seperti yang dikatakan oleh salah satu pedagang, Bapak Muh. Sabir, menyatakan, "Kalau saya menentukan harga, saya melihat harga pasar saat ini, kemudian melihat kualitas barang, dan kemudian menanyakan berapa lama waktu yang diinginkan." Tawarannya lebih besar jika semakin lama. Karena dana tersebut juga harus dikonversi kembali menjadi modal, petani dan pedagang terlibat dalam penawaran harga selama proses jual beli, seperti yang dijelaskan oleh Pak Sabri, seorang pedagang.

“Kalau saya butuh uang cepat, saya biasanya menawar cukup tinggi ("ya pak, harga sekarang 100 ribu, kalau dua bulan lagi saya beli 115 ribu"). Ada yang membawa cengkehnya ke rumah untuk dilihat kualitasnya sebagai sampel, tapi ada juga yang saya lihat langsung di rumah penjualnya "pak, saya jual cengkeh saya 1 ton, kalau 2 bulan lagi saya ambil uangnya berapa harganya?" Saya juga berusaha untuk memperpanjang waktu taksiran. Sesekali penjual mencoba menawar lagi dengan mengatakan, "Oke, saya beli 120 ribu tapi ambilnya 2,5 bulan lagi, bagaimana?" Nanti saya catat kesepakatannya kalau sudah tercapai.”(wawancara pada tanggal 10 juni 2023)

Berdasarkan hasil wawancara di atas, Bapak Sabri mendatangi petani secara langsung untuk menilai kualitas cengkeh yang akan dijual dan kemudian melakukan negosiasi sesuai dengan jadwal yang telah disepakati oleh semua pihak.

3. Penimbangan

Prosesnya dimulai dengan pedagang mengunjungi lokasi penjual untuk melihat cengkeh dan melakukan negosiasi harga secara langsung dengan penjual hingga tercapai kesepakatan. Selanjutnya, cengkeh ditimbang, dan pedagang membayar kepada penjual pada saat itu juga berdasarkan harga yang telah disepakati dikalikan dengan berat cengkeh, dan timbangan dipotong untuk mencatat berat karung atau wadah.

Karena penimbangan dilakukan secara bersamaan, lokasi petani adalah tempat di mana prosedur kontrak sering terjadi. Namun, lokasi pedagang juga bisa digunakan; seperti yang dikatakan oleh Pak Sabri, "perjanjian sering dilakukan di tempat yang memiliki cengkeh untuk melakukan penimbangan."

4. Perjanjian

Dalam perjanjian ini, harus disebutkan secara eksplisit bahwa pembayaran akan dibayarkan dalam jangka waktu tertentu setelah menerima barang dari penjual kepada pedagang.

5. Pelunasan pembayaran

Pelunasan cengkeh dengan sistem tempo adalah pembayaran yang dilakukan dalam jangka waktu tertentu setelah penyerahan

cengkeh, biasanya sistem tempo ini dilakukan dengan kontrak antara pedagang cengkeh dan penjual.

Sebagai contoh:

- a. Pedagang menerima cengkeh dari penjual cengkeh.
- b. Ketentuan pembayaran, seperti tiga puluh hari setelah cengkeh diterima, disepakati oleh pembeli dan penjual.
- c. Pembeli memiliki waktu 30 hari untuk membayar kepada penjual sesuai dengan syarat dan jumlah yang telah disepakati.

Di sini, pedagang diberi tenggang waktu oleh pemasok untuk memproses dan menjual cengkeh sebelum menerima pembayaran.

Meskipun perdagangan tempo ini beresiko karena pembayaran yang ditangguhkan, namun penjual dan pedagang juga merasa terbantu dengan adanya perdagangan tempo ini. Hal ini dapat dilihat dari hasil wawancara dengan penjual mengenai alasan mereka melakukan jual beli cengkeh secara tempo. Menurut Bapak Paddu (penjual) "Ya, harga cengkeh itu kan sering naik turun. Ya, saya akan menjualnya dengan cepat jika harga cengkeh saat ini sedang turun dan saya tidak membutuhkan uang dalam waktu dekat. Misalnya, saya akan menjualnya dengan jangka waktu satu bulan jika saya masih membutuhkan uang dalam waktu kurang lebih satu bulan. Saya akan menjualnya nanti saat saya membutuhkan uang, yaitu sebulan lagi, daripada sekarang dengan harga diskon."

Mengenai alasan para pedagang melakukan jual beli tempo,

Bapak Sabri, seorang pedagang, menjelaskan: "Ya, saya bisa menggunakan uangnya untuk modal usaha terlebih dahulu dengan jual beli tempo. Saya membeli cengkeh dari orang lain dengan uang tersebut. Paling tidak, saya akan mendapatkan keuntungan nanti, mengingat harga saat ini."

Begitu juga dengan pedagang Bapak Muh. Sabir tentang alasan terjadinya jual beli tempo.

“Setiap pedagang memiliki langganan masing-masing, kepercayaan adalah faktor kunci dalam jual beli tempo. Karena ini adalah perusahaan, pasti ada risiko meskipun saya sadar bahwa ada bahaya yang terkait dengan untung dan rugi. Namun, saya percaya bahwa ini menguntungkan karena dapat digunakan untuk kebutuhan mendesak; membeli dan menjual tempo seperti ini lebih baik daripada pinjaman bank dengan suku bunga tinggi.”
(wawancara pada tanggal 10 juni 2023)

Namun, menurut penjelasan yang peneliti dapatkan, ada pedagang yang mengubah harga ketika mengetahui kualitas barang tidak sesuai dengan yang diharapkan. Pada saat penyerahan barang, pedagang sudah mengecek kualitasnya namun hanya sebagai contoh saja karena rata-rata yang melakukan jual beli barang tempo di atas 1 ton. Kemudian ketika contoh tersebut kualitasnya bagus dan harganya sudah ditentukan setelah sampai di tangan pedagang ternyata banyak kotoran. Kotoran tersebut berupa cengkeh yang berjamur. Namun, hal ini hanya dilakukan jika perbedaan kualitas cengkeh antara sampel awal dan ketika sampai di tangan pedagang terlalu parah. Pedagang akan komplain kepada penjual dengan mengatakan bahwa cengkeh tersebut banyak kotorannya dan harga yang semula ditawarkan 100 ribu

per kilo menjadi 98 ribu per kilo. Hal ini terjadi ketika pedagang dan penjual sudah berada di tempat yang berbeda. Penjual yang sadar akan kualitas cengkehnya biasanya akan mengikuti saja jika ada perubahan harga selama perubahan harga tersebut tidak terlalu banyak. Menurut keterangan bapak Muh. Sabir (pedagang)

“Iya, ada kotoran lebih banyak kalau barangnya tidak seperti yang saya lihat awalnya, dan saya beritahu penjualnya kalau ternyata barangnya masih banyak kotorannya seperti itu.” Selain itu, karena pedagang sudah menjadi langganan, mereka sering kali tidak menyuarakan keluhan karena mereka sadar bahwa cengkeh tidak selalu seperti itu. Mereka hanya menjawab, “Ya, tidak apa-apa.” Sebagai hasilnya, saya kemudian menurunkan harga karena, misalnya, kandungan kotorannya turun menjadi Rp. 1.000 atau Rp. 2.000 per kilogram. Karena tidak sesuai dengan apa yang pertama kali saya periksa, maka saya akan rugi jika memutuskan untuk menjualnya lagi dan tidak memangkasnya nanti. Namun, jika tanahnya tidak terlalu buruk, saya rasa tidak ada salahnya untuk ditebang” (wawancara pada tanggal 12 juni 2023)

Berdasarkan hasil wawancara di atas, Bapak Muh. Sabir akan melakukan verifikasi kepada penjual jika ternyata barangnya masih banyak kotoran seperti itu. Karena penjual sudah memiliki langganan sendiri, biasanya mereka tidak terlalu keberatan karena mereka tahu bahwa cengkehnya kotor. Akibatnya, harga akan dikurangi nantinya jika kotorannya banyak, mungkin seribu atau dua ribu per kilogramnya, tapi ini juga jarang terjadi jika kotorannya tidak terlalu parah.

Hal ini sesuai dengan pernyataan pedagang Pak Rasak

“Ya, saya pasrah saja kalau harganya berubah seribu atau dua ribu rupiah. Karena kadang kalau kita jualan kering, produknya ada yang gagangnya lepas atau bunganya berjamur. Jika kami menawarkannya dalam kantong,

kotoran dan serpihannya terkadang akan tenggelam ke dasar. Selain itu, pedagang sudah punya langganan, jadi tidak masalah meskipun dia menjualnya ke pedagang besar atau pabrik karena sampahnya akan berakhir di tanah” (wawancara pada tanggal 10 juni 2023)

Berdasarkan hasil wawancara di atas, Bapak Rasak menerima saja jika ada perubahan harga asalkan perubahannya seribu atau dua ribu. Karena terkadang memang ketika menjual kering ada gagang dan bunga yang rontok atau berjamur. terkadang jika tetap dijual dalam karung, kotorannya berupa serbuk dan rontokannya mengendap di bagian bawah. Dan jika pedagang menjualnya ke pedagang besar atau pabrik, kotorannya akan masuk ke dalam kotoran.

4.2.1.2 Fakt-faktor yang mempengaruhi masyarakat melakukan praktik jual beli cengkeh dengan sistem pembayaran tempo di Kabupaten Kolaka

Berdasarkan studi yang dilakukan di Kabupaten Kolaka melalui wawancara dengan pedagang dan penjual di Kolaka, masih ada individu yang memilih untuk membeli atau menjual dengan sistem tempo dalam hubungannya dengan sistem pembelian dan penjualan cengkeh dibandingkan dengan pembayaran tunai. Sejumlah sampel yang berkaitan dengan pembelian dan penjualan menggunakan sistem tempo dikumpulkan oleh peneliti.

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari lapangan, ada beberapa alasan yang mempengaruhi kebiasaan masyarakat Kabupaten Kolaka dalam melakukan jual beli dengan sistem tempo. Unsur-unsur berikut ini memiliki pengaruh yang signifikan dalam kehidupan mereka masing-

masing dan mendukung praktik jual beli di Kolaka dengan sistem tempo:

1. Faktor internal

a. Faktor Kebutuhan Dari Dalam

Berdasarkan hasil wawancara dengan pedagang Bapak Sahibe, ia membeli cengkeh dari pedagang yang menggunakan sistem tempo karena memudahkannya untuk mendapatkan uang dalam jumlah besar yang dapat digunakan sebagai modal usaha.

Sementara itu, pedagang Bapak Sabri menyatakan bahwa ia membeli cengkeh dengan sistem tempo karena memudahkannya untuk membeli cengkeh dari petani secara bertahap dan mendapatkan uang awal yang cukup besar.

b. Faktor Emosi

Berdasarkan diskusi peneliti dengan penjual Bapak Abdul Mujahid, dengan menggunakan teknik tempo, Anda dapat menjual dengan keuntungan yang signifikan dan hanya membutuhkan sedikit uang tunai untuk mendapatkan keuntungan yang besar. Selain itu, harga yang diterima pembeli ditentukan oleh jangka waktu yang dipilihnya, semakin lama jangka waktu yang dipilihnya, semakin banyak uang yang akan diperolehnya.

2. Faktor eksternal

Faktor Motif Sosial

Berdasarkan hasil wawancara dengan pedagang, Bapak Muh. Sabri, pedagang, pertama kali membeli cengkeh secara tempo karena melihat orang dan karena memiliki kenalan yang juga membeli

cengkeh secara tempo. Dalam wawancara dengan penjual, Bapak Ibe, mengatakan bahwa ia menggunakan sistem tempo dalam menjual cengkeh karena keluarganya dan beberapa penduduk desa juga sering melakukan hal yang sama.

4.2.2 Problematika jual beli cengkeh dengan sistem pembayaran tempo di Kabupaten Kolaka

Pada hakikatnya, setiap pelaku akad muamalah-khususnya jual beli-memiliki hak dan kewajiban yang harus dipenuhi. Meskipun beberapa hak dan kewajiban ini mudah untuk dilaksanakan dan bergantung pada keberhasilan, ada juga tantangan lainnya. Wanprestasi terjadi, misalnya, dalam penjualan dan pembelian reguler antara penjual dan pembeli yang dilakukan oleh masyarakat Kolaka. Jika Gagal sama sekali untuk melaksanakan kinerja, maka hal tersebut dianggap sebagai wanprestasi:

- a. Tidak melaksanakan prestasi sama sekali.
- b. Melaksanakan, tetapi tidak sebelum atau sesudah waktu yang telah ditentukan.
- c. Melaksanakan, tetapi tidak sesuai dengan rencana.
- d. Melakukan tindakan yang dilarang dalam perjanjian.

Hal ini terjadi ketika pembeli tidak dapat membayar penjual pada tenggat waktu yang ditentukan dalam kontrak awal. Beberapa orang bahkan sampai berjanji untuk membayar tanpa memberikan tenggat waktu yang pasti. Karena sudah diperkirakan sebelumnya dan uangnya sudah tersedia sesuai dengan permintaannya, penjual terpaksa harus menunggu lagi meskipun sedang membutuhkan uang. Meskipun demikian, hal ini sering

terjadi, dan penjual mengetahui penyebab penundaan pembayaran dari pedagang. Selain itu, penjualan dan pembelian cepat ini terbatas pada individu-individu yang teridentifikasi yang mendapatkan keuntungan dari kepercayaan. Dengan demikian, kedua belah pihak siap menanggung setiap risiko yang mungkin terjadi ketika mereka menandatangani kontrak. Pedagang akan terus menginformasikan dan mengambil pedagang. Menurut Ibe (penjual), beberapa pedagang berusaha untuk mencicil pembayaran, sementara yang lain masih menunda dan meminta waktu yang lebih lama.

“Oh, Pak, saya rasa saya tidak bisa membayar minggu ini,” kata pedagang itu kepada saya, misalnya, jika minggu ini harus dibayar. Ketika seseorang meminta lebih banyak waktu, sering kali ada tanggapan yang berbunyi "mengapa Anda meminta lebih banyak waktu," tetapi pada kenyataannya, semuanya juga berjalan seperti itu. Wajar jika uangnya tertunda satu atau dua minggu; tetapi, jika sampai berbulan-bulan, Anda dapat mempertimbangkan untuk mencari penjual lain jika ingin menjual lagi” (wawancara pada tanggal 15 juni 2023)

Pedagang sendiri menyatakan bahwa salah satu alasan keterlambatan pembayaran adalah karena pengepul memiliki banyak perusahaan selain membeli dan menjual cengkeh, sehingga perusahaan mereka tidak menghasilkan keuntungan seperti yang direncanakan. Penjelasan lainnya adalah, meskipun harga cengkeh saat itu sedang turun, uang tersebut masih digunakan untuk menyelesaikan kewajiban lainnya (gali lubang tutup lubang). Namun, kedua belah pihak masih berusaha untuk menemukan solusi yang bersifat kekeluargaan. Meskipun tidak jelas berapa lama penundaan pembayaran berlangsung, pedagang terus berusaha untuk melakukan pembayaran. Setelah menerima uang, beberapa orang mencoba untuk mencicil. Bahkan mereka yang merasa tidak akan mampu melunasi

dalam waktu dekat, akan menyerahkan jaminan mereka, seperti kendaraan atau sepeda motor, hingga mereka mampu melakukan pembayaran.

4.2.3 Perspektif *Maslahah Mursalah* terhadap penyelesaian wanprestasi dalam jual beli cengkeh di Kabupaten Kolaka

Pada hakikatnya, *Maslahah Mursalah* adalah segala sesuatu yang mengandung manfaat dan yang oleh syariat Islam tidak ada perbedaan secara tegas antara yang dibolehkan dan yang dilarang.

Tujuan-tujuan hukum Islam juga harus ditaati oleh *Maslahah Mursalah*. Pada hakikatnya, *Maslahah Mursalah* adalah menarik manfaat untuk menghilangkan kemadhorotan.

Menurut Jumbuh Ulama, *Maslahah Mursalah* memiliki syarat-syarat sebagai berikut;

1. Kemaslahatan tersebut haruslah jenis "*masalahah yang haqiqi*", artinya tidak boleh menyimpang dari dalil-dalil yang bersifat umum. Idenya adalah untuk menolak kerusakan demi mendapatkan manfaat dalam menegakkan hukum.
2. Kemaslahatan tersebut adalah kemaslahatan yang luas; tidak dapat diklasifikasikan sebagai *Maslahah Mursalah* ketika ada pengkhususan dalam penerapan hukum terhadap kemaslahatan tersebut
3. Kemaslahatan dari sumber utama (Al-Quran dan Hadis) dan nash yang ada tidak bertentangan satu sama lain. (Jamil, Kemaslahatan dan Pembaharuan Hukum Islam, 2008)

Maslahah Mursalah dapat digunakan dalam kehidupan sehari-hari di masyarakat dan digunakan sebagai landasan hukum berdasarkan kriteria

yang telah disebutkan di atas ketika memenuhi kriteria tersebut.

Pedagang cengkeh di Kolaka memiliki sistem tempo untuk pembelian dan penjualan cengkeh, yang dapat dimasukkan ke dalam *Maslahah mursalah* sesuai dengan signifikansi dan kualitas manfaatnya. sebagaimana istilah "kepentingan umum" atau "kesejahteraan umum" digunakan dalam hukum Islam itu sendiri. *Maslahah mursalah*, ketika digunakan dalam konteks jual beli cengkeh dengan sistem tempo, dapat dilihat sebagai tujuan bersama atau kesejahteraan yang dapat dicapai melalui transaksi tersebut. Hal ini sejalan dengan apa yang difirmankan oleh Allah dalam Al-Qur'an.

... يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمْ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمْ الْعُسْرَ... ١٨٥

Terjemahan: "...Allah menghendaki kemudahan bagimu, dan tidak menghendaki kesukaran bagimu..." (QS. Al-Baqarah 2:185).

"Mempermudah dan tidak mempersulit" adalah pedoman penting yang ditemukan dalam ayat ini, dan merupakan salah satu kewajiban yang ditegakkan oleh doktrin Islam yang lebih besar. Hal ini sesuai dengan tujuan dari *maslahah mursalah*, yaitu untuk menghindari kerumitan dan memberikan kemudahan.

Wanprestasi dapat terjadi secara tidak sengaja atau disengaja. Jika debitur gagal melaksanakan tanggung jawabnya atau tidak memenuhi kewajibannya melebihi waktu yang telah disepakati, maka hal tersebut dianggap sebagai kelalaian. Selain itu, kejadian force majeure (*overmatch*) dapat mengakibatkan wanprestasi jika debitur tidak mampu membayar kembali (Cahyanti, 2016)

Ajaran Islam menyatakan bahwa menindaklanjuti komitmen sesuai

dengan ketentuan perjanjian adalah wajib, dan kegagalan untuk melakukannya dianggap sebagai dosa yang harus ditangani secara hukum

Dalam Al-Qur'an Surat Al-Maidah disebutkan.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

Artinya :*“Hai orang-orang yang beriman, hendaklah penuhilah perjanjian-perjanjian.”* (QS. Al-Maidah : 1).

Di Kabupaten Kolaka, ketika cengkeh diperjualbelikan secara tempo, wanprestasi terjadi ketika pedagang tidak mampu membayar kepada penjual pada waktu tempo yang telah ditentukan. Secara spesifik, ketidakmampuan pedagang untuk membayar mengakibatkan penundaan pembayaran yang membuat penjual yang seharusnya mendapatkan uang pada saat ia membutuhkannya. Hal ini terjadi karena beberapa alasan, seperti perusahaan pedagang tidak sukses yang diperkirakan dan fakta bahwa uang tersebut sering digunakan untuk menyelesaikan kewajiban lain bahkan ketika harga cengkeh sedang menurun pada saat itu. Seringkali, ketika terjadi penundaan pembayaran, pedagang hanya setuju untuk melunasi tanpa memberikan rincian tentang kapan dan berapa lama waktu pengembaliannya. Oleh karena itu, satu-satunya pilihan penjual adalah tetap menagih kepada pedagang. Ada perbedaan dalam jumlah waktu penundaan pembayaran; ada yang hanya beberapa minggu, ada juga yang berbulan-bulan. Namun, penjual masih bersedia untuk memperpanjang periode pengembalian atau melakukan pembayaran cicilan ketika mereka memiliki dana untuk melakukannya. Namun demikian, jumlah yang dibayarkan tetap sama seperti yang disepakati pada awalnya meskipun tenggat waktu diperpanjang. Untuk mencegah perubahan harga yang disebabkan oleh keterlambatan

pembayaran.

Ada tiga model penyelesaian sengketa hukum Islam yang dapat digunakan sebagai panduan: pertama, *al-shulh* (perdamaian). Kedua, melalui arbitrase, atau *tahkim*. Ketiga, melalui otoritas peradilan *wilayat al-qadha*. Melakukan *al-shulh*, atau perdamaian, di antara pihak-pihak yang berselisih adalah langkah pertama yang dianjurkan Islam dalam menyelesaikan perselisihan (Suruganda, 2013). Dalam hal yang sama, ketika wanprestasi terjadi dalam perdagangan jual beli cengkeh, baik pedagang maupun penjual mengakui bahwa ada penyebab penundaan pembayaran dan hal itu bertentangan dengan niat pedagang. Pada kenyataannya, pedagang tidak memberikan jangka waktu yang pasti untuk perpanjangan waktu tersebut. Karena itu, penjual terkadang harus bersabar untuk tetap mendapatkan pembayaran dari pedagang..

Menggunakan pendekatan kekeluargaan untuk menyelesaikan wanprestasi antara pedagang dan penjual. ketika pedagang tetap berusaha memperpanjang masa jatuh tempo atau membayar tagihan mereka dengan mencicil. Tidak ada perubahan harga sebagai akibat dari perpanjangan masa jatuh tempo karena tidak berpengaruh pada harga awal. Selain itu, hal ini sesuai dengan aturan syariah tentang jual beli tempo. Tidaklah tepat untuk mengubah harga suatu barang atau jasa karena waktu pembayaran telah maju atau mundur ketika kedua belah pihak telah menyepakati harga tetapi telah sepakat bahwa pembayaran akan ditunda. Tidak boleh ada penyesuaian yang dibuat untuk jangka waktu yang telah disepakati bersama atau untuk waktu tambahan yang diakibatkan oleh kegagalan pembeli dalam

melakukan pembayaran pada saat jatuh tempo. Penjual dapat memperpanjang jangka waktu pembayaran jika, setelah waktu yang ditentukan, pembeli tidak dapat memberikan bukti pembayaran yang meyakinkan. (Hidayat R. , 2019)

Pedagang menawarkan lebih banyak uang kepada penjual sebagai upaya untuk menebus keterlambatan mereka dalam memenuhi komitmen mereka. Hal ini tidak termasuk riba karena uang tambahan tidak dijanjikan di awal dan penjual juga tidak menyadarinya. Beberapa pedagang bahkan sampai menjaminkan harta benda mereka jika mereka yakin bahwa mereka telah melewati tenggat waktu. Karena pembayaran tersebut juga di luar keinginan pedagang, para peneliti dapat menyimpulkan bahwa pedagang masih memiliki itikad baik untuk melunasi jumlah tersebut. Karena tidak ada keinginan dua orang yang sama, penjual juga harus berusaha untuk memahaminya. Akibatnya, wanprestasi diselesaikan melalui jalur kekeluargaan (*as-shulh*).

Al-Qur'an menyebutkan dalam Surat Al-Anfal tentang anjuran untuk menyelesaikan perselisihan secara kekeluargaan.

﴿وَإِنْ جَنَحُوا لِلسَّلْمِ فَاجْنَحْ لَهَا وَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّهُ هُوَ السَّمِيعُ الْعَلِيمُ﴾

Artinya : “Dan apabila musuhmu condong pada perdamaian, engkau juga harus condong pada perdamaian” (QS. Al-Anfal : 61).

Dengan demikian, umat Islam menganggap perdamaian sebagai nilai yang fundamental. Dan dengan metode ini, seseorang dapat dengan mudah, lancar, adil, dan seimbang menyelesaikan dan menaklukkan berbagai tantangan (Hidayat R. , 2019)

Dari sudut pandang *Maslahah Mursalah*, jual beli cengkeh dengan menggunakan metode berjangka waktu dapat diterima, seperti yang telah dijelaskan sebelumnya. Sekalipun ada beberapa bahaya yang harus ditanggung oleh pedagang dan penjual, namun syarat-syarat jual beli-yaitu adanya penjual, pembeli, barang, dan ijab qabul-telah terpenuhi. ketika lebih disukai oleh kedua belah pihak untuk menyelesaikan wanprestasi dengan cara kekeluargaan (*as-shulh*). Dengan memberikan kesempatan dan perpanjangan waktu kepada pedagang untuk melakukan pembayaran secara keseluruhan atau dengan cara mencicil, penjual berusaha memahami alasan yang diberikan oleh pedagang. Selain itu, pedagang beritikad baik untuk melunasi hutangnya karena mengakui kesalahannya dan berusaha untuk membayarnya.

