

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

Arinta Rahma Sari¹, Misfi Laili Rohmi²

¹ Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah, IAIN Metro Lampung, Indonesia

² Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Metro Lampung Indonesia

¹arinta0719@gmail.com, ²misfilailirohmi@metrouniv.ac.id

Abstract

This research is located in Purbosembodo Village, Metro Kibang District, East Lampung Regency. This research was carried out because there were allegations that arose regarding matters that were contrary to sharia principles, so the researchers wanted to study further and analyze the factors underlying the behavior of the blantik. The research method used in this study is a qualitative field research method (field research). Data collection techniques through direct interviews with blantik and consumers. The validity test used in this study is by using confirmability testing techniques and qualitative data analysis techniques used in this study using data analysis models according to Miles and Huberman. The results of the study show that the indicators of sharia selling that are filled with bulls are selling halal and quality goods; take reasonable advantage; mutually beneficial to both parties; be generous to buyers; viewing competitors as partners; do not offer the same goods to buyers. However, there are two indicators that cannot be fulfilled, namely intention for Allah and honest and trustworthy behavior. The behavior carried out by the blantik is driven by external factors and individual factors. External factors in the form of encouragement from the family and individual factors that influence the blantik not to behave in accordance with sharia sales morals, namely due to a lack of knowledge and education about sharia sales.

Keywords: Behavioral Selling, Intermediaries, Sharia Selling

Abstrak

Penelitian ini berlokasi di Desa Purbosembodo, Kecamatan Metro Kibang, Kabupaten Lampung Timur. Penelitian ini dilakukan karena adanya dugaan yang timbul terkait hal-hal yang bertentangan dengan prinsip syariah sehingga peneliti ingin mengkaji lebih jauh serta menganalisis faktor yang mendasari

Analisis Perilaku Perantara Penjualan Sapi dalam Perspektif *Selling Syariah* Di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur

perilaku para blantik tersebut. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif lapangan (*field research*). Teknik pengumpulan data melalui wawancara langsung kepada blantik dan konsumen. Adapun uji keabsahan yang digunakan pada penelitian ini yaitu dengan menggunakan teknik pengujian *confirmability* dan teknik analisa data kualitatif yang digunakan pada penelitian ini dilakukan menggunakan model analisis data menurut Miles dan Huberman. Hasil penelitian menunjukkan bahwa indikator *selling syariah* yang dipenuhi blantik sapi yaitu menjual barang yang halal dan berkualitas; mengambil keuntungan dengan sewajarnya; saling menguntungkan kedua belah pihak; bersikap murah hati kepada pembeli; memandang pesaing adalah mitra; tidak menawarkan barang yang sama kepada pembeli. Namun ada dua indikator yang tidak dapat dipenuhi yaitu niat karena Allah serta berperilaku jujur dan amanah. Perilaku yang dilakukan oleh blantik tersebut didorong oleh faktor eksternal dan faktor individu. Faktor eksternal berupa adanya dorongan dari pihak keluarga dan faktor individu yang mempengaruhi para blantik tidak melakukan perilaku sesuai akhlak penjualan syariah yaitu karena minimnya pengetahuan dan pendidikan tentang penjualan syariah.

Kata Kunci: Penjualan Perilaku, Perantara, Selling Syariah

A. Pendahuluan

Industri peternakan sapi baru-baru ini mengalami pertumbuhan yang cepat dan telah memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian. Selain itu, ternak di Indonesia juga digunakan sebagai sumber tenaga kerja, pupuk organik, biogas, dan tabungan masa akan datang selain sebagai penghasil daging¹. Ternak sapi memberikan keuntungan lebih dan memiliki nilai ekonomi yang lebih tinggi dibandingkan dengan hewan lainnya. Sehingga berdasarkan potensi ekonomi tersebut, penduduk di berbagai tempat di Indonesia, termasuk Desa Purwosembodo, menjadikan beternak sapi sebagai alternatif kegiatan ekonomi untuk menunjang kebutuhan sehari-hari.

Ternak sapi bermanfaat lebih luas dan bernilai ekonomis lebih besar dari pada ternak lain. Potensi ekonomi tersebut menyebabkan masyarakat di

¹Jimmy Ch. Tumober et al., 'Analisis keuntungan Pemeliharaan Ternak Sapi di Kecamatan Suluun Tareran Kabupaten Minahasa', *ZOOTEC*, vol. 34, no. 2 (2014).

Analisis Perilaku Perantara Penjualan Sapi dalam Perspektif *Selling Syariah* Di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur

berbagai daerah di Indonesia menjadikan ternak sapi sebagai salah satu pilihan dalam kegiatan ekonomi guna menyokong kebutuhan hidup, tak terkecuali di Desa Purwosembodo.

Proses jual beli di Desa Purbosembodo, Kecamatan Metro Kibang, Kabupaten Lampung Timur menggunakan jasa blantik. Jumlah blantik sapi di desa tersebut mencapai 15 orang. Blantik adalah suatu pekerjaan sebagai jasa perantara dalam penjualan hewan ternak. Blantik memiliki berbagai usaha agar dapat mencapai tujuannya yaitu mendapatkan barang, mendapatkan pelanggan dan memperoleh keuntungan.² Strategi pemasaran blantik seperti bekerja sama sesama blantik, memperbanyak relasi, dan berkomunikasi yang baik dengan para pelanggan, begitupun dengan pengalaman dalam bisnis seorang blantik juga berpengaruh terhadap pendapatan keuntungan yang akan diperoleh.

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

Hal tersebut juga dikonfirmasi oleh konsumen, bahwa dalam penjualan pada proses jual-beli sapi ternak yang terjadi di masyarakat benar begitu adanya seperti mengunggulkan sapi yang dimiliki, menggunakan perkiraan

²Rega Wulandari, Nurul Adha Binti Md Yatim, and Diki Setiawan, 'Strategi "Blantik" dalam Metode Pemasaran di Pasar Tradisional Hewan Dimoro Blitar', *AKUNTABILITAS Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Ekonomi*, vol. 12, no. 1 (2019).

**Analisis Perilaku Perantara Penjualan Sapi dalam Perspektif *Selling* Syariah
Di Desa Purbosebodo Kecamatan Metro Kibang
Kabupaten Lampung Timur**

dan tidak memiliki alat timbang berat sapi dan pengukur tinggi untuk mengukur berat maupun tinggi badan sapi. Dalam hal ini khususnya para konsumen sapi seperti para penjual daging maupun para jagal sapi mengalami kesulitan dalam pengambilan keuntungan karena ketidakjelasan pada nominal berat sapi yang sebenarnya. Sehingga kerap terjadi kerugian atau hanya balik modal dan tidak mendapat keuntungan akibat ketidakjelasan hal tersebut.³

Di dalam Islam, sumpah palsu untuk melariskan produk termasuk haram dan dilarang. Dalam memasarkan produk harus benar-benar bisa menunjukkan bahwa produk sesuai dengan kualitas, sehingga membuat konsumen tertarik, memberikan kesan menarik dan mudah diingat oleh konsumen. Hal ini sebagaimana sebagaimana terdapat pada surat Asy Syu'ara ayat 181-183 yang berbunyi:

﴿أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ
أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُمْسِدِينَ﴾

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

Dalam hal ini dalam proses penjualan sapi didapat beberapa hal bertentangan dengan *selling* syariah seperti penafsiran barang dagangan tanpa menggunakan alat yang akurat, mengatakan bahwa sapi tersebut memiliki kaki jenjang, postur badan tinggi sehingga sapi tersebut suatu saat akan bertubuh besar dan kelak memiliki bobot badan yang bagus. Oleh sebab itu, peneliti ingin melakukan penelitian lebih lanjut dan mendalam terkait analisis perilaku

³Feri Hardiyanto, 'Analisis Marketing Syariah dalam Menghadapi Covid 19 (Studi Kasus Arpi Hijab Kuningan)', *Jurnal Syntax Admiration*, vol. 1, no. 1 (2020).

Analisis Perilaku Perantara Penjualan Sapi dalam Perspektif *Selling Syariah* Di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur

perantara penjualan sapi dalam perspektif *selling syariah* di desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang, Kabupaten Lampung Timur.

B. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan. Jenis penelitian lapangan ini dirancang untuk mendapatkan data dari populasi umum melalui wawancara atau prosedur tanya jawab secara lisan di mana dua orang atau lebih secara langsung menerima informasi atau komentar secara langsung.⁴ Sifat penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif adalah studi yang menggambarkan item tertentu dan menjelaskan topik yang terkait dengannya, atau yang secara faktual dan tepat mencirikan fakta atau karakteristik populasi tertentu dalam bidang tertentu secara faktual dan cermat.⁵ Tujuan dari penelitian deskriptif kualitatif ini adalah untuk mendapatkan gambaran menyeluruh tentang perilaku pedagang perantara penjualan sapi di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur dari sudut pandang penjualan syariah. Partisipan penelitian ini adalah para blantik sapi dan konsumen di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur.

Pendekatan wawancara akan digunakan untuk mendapatkan informasi. Dalam penelitian ini, pendekatan wawancara semi-terstruktur diadopsi, yang lebih fleksibel dalam praktiknya tetapi tidak menyimpang dari topik pembicaraan. Tujuan dari wawancara jenis ini adalah untuk mengungkap masalah secara lebih terbuka, di mana pihak-pihak yang diundang wawancara dimintai pandangan dan sarannya. Saat melakukan wawancara, peneliti harus memperhatikan dan mendokumentasikan apa yang disampaikan informan.⁶

⁴Basri, "Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi pada Penelitian Kualitatif."

⁵Azwar, *Metode Penelitian*.

⁶Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif*.

Analisis Perilaku Perantara Penjualan Sapi dalam Perspektif *Selling Syariah* Di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur

Uji validitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis pendekatan pengujian konfirmabilitas. Dalam penelitian kualitatif, pengujian untuk keterkonfirmasi memerlukan evaluasi temuan studi dalam kaitannya dengan teknik yang digunakan. Jika hasil penelitian merupakan fungsi dari metode penelitian, maka penelitian tersebut memenuhi norma konfirmabilitas. Temuan kajian berupa wawancara dengan informan atau blantik yang divalidasi oleh sejumlah konsumen blantik. Dalam penelitian ini digunakan pendekatan analisis data sebagai berikut: (1) reduksi data, (2) penyajian data, dan (3) penarikan kesimpulan.

C. Landasan Teori

1. Penjualan

Penjualan adalah proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.⁷

2. Perilaku Produsen

Perilaku produsen merupakan kegiatan pengaturan produksi untuk menghasilkan produk berkualitas tinggi.⁸ Perilaku produsen ialah suatu teori yang menjelaskan bagaimana tingkah laku atau perilaku produsen untuk menghasilkan produk secara efisien dalam kegiatan produksinya. Produsen berusaha untuk menghasilkan produk secara baik dengan mengatur penggunaan faktor produksi yang dimilikinya. Dalam perilaku yang dilakukan oleh seorang produsen ada faktor yang mempengaruhinya, Faktor yang mempengaruhi perilaku produsen di

⁷ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2008), 8.

⁸Posma Sariguna Johnson Kennedy, *Buku Ajar Pengantar Ekonomi Mikro*, 1 (Surabaya: Global Aksara Pres, 2021).

Analisis Perilaku Perantara Penjualan Sapi dalam Perspektif *Selling* Syariah Di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur

antaranya adalah; (1) faktor eksternal, (2) faktor organisasi, dan (3) faktor individual.

3. *Selling* Syariah (Penjualan Syariah)

Prinsip-prinsip penjualan telah diatur dalam Islam, sebagaimana firman Allah SWT:

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

Artinya: “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu” (Qs. Al- Baqarah: 198).⁹

Berdasarkan ayat diatas dijelaskan bahwa Allah SWT telah menghalalkan jual beli bagi manusia sebagai usaha untuk memenuhi kebutuhan serta menggapai keberkahan hidup.¹⁰ Nabi Muhammad SAW sangat menganjurkan umatnya untuk berbisnis agar dapat menimbulkan kemandirian dan kesejahteraan bagi kehidupan manusia.¹¹ Melalui sabdanya: “kebanyakan rizki Allah terdapat dalam perdagangan“, namun Rasul tidak dengan begitu saja meninggalkan tanpa aturan, kaidah, ataupun batasan-batasan yang harus diperhatikan dalam dunia bisnis. hal pertama yang perlu ditanamkan adalah nilai-nilai akhlak, atau pun etika yang harus dijadikan sebagai landasan dalam bertransaksi.

Dalam praktik bisnis syariah, tujuan adanya penjualan syariah yaitu untuk beribadah dan mendapatkan pahala dan keridhoan Allah SWT. Selain itu, untuk menghindar dari kerugian salah satu pihak sehingga adanya kerelaan dan keikhlasan pada kedua belah pihak. maka

⁹ Syaikh dkk, *Fikih Muamalah Memahami Konsep dan Dialektika Kontemporer*, (Yogyakarta : K-Media, 2020), 47

¹⁰Hardiyanto, “Analisis Marketing Syariah Dalam Menghadapi COVID 19 (Studi Kasus ARPI Hijab Kuningan),” 24.

¹¹Hajar Swara Prihatta, “Pemasaran dalam Perspektif Ekonomi Islam” 8 No.1 (Juni 2018).

**Analisis Perilaku Perantara Penjualan Sapi dalam Perspektif *Selling Syariah*
Di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang
Kabupaten Lampung Timur**

penjualan haruslah dilakukan dengan kejujuran, tidak ada penipuan, paksaan dan lain sebagainya. Berikut ini adalah macam-macam akhlak dalam penjualan ;¹²1.) Niatkan karena Allah. 2.) Bersikap jujur dan amanah. 3.) Menjual barang yang berkualitas. 4.) Mengambil keuntungan dengan sewajarnya 5.) Saling menguntungkan keduabelah pihak 6.) bersikap murah hati kepada pembeli. 7.) Memandang pesaing sebagai mitra sejajar. 8.) Tidak boleh menawarkan barang yang sama kepada seorang pembeli yang masih bertransaksi.

D. Hasil dan Pembahasan

1. Perilaku Penjualan Sapi dengan Melalui Perantara di Desa Purbosembodo

Dari hasil pengamatan yang telah peneliti lakukan berkenaan dengan perilaku penjualan yang selaras dengan nilai-nilai ke-Islaman, peneliti memperoleh hasil sebagai berikut:

a. Niatkan karena Allah

Dari penelitian yang dilakukan diperoleh bahwa para blantik menunjukkan niat mereka dalam berjualan sapi hanyalah sebagai media untuk menyalurkan hobi, disamping menjalankan kewajiban menjadi seorang kepala keluarga yang wajib mencukupi kebutuhan hidup rumah tangganya.¹³ Tentu saja, hal ini tidak dapat dibenarkan dari segi etika penjualan. Dampak yang paling signifikan dari niat karena Allah SWT bagi seorang muslim adalah cerminan untuk menganggap segala sesuatu di alam semesta sebagai milik Allah SWT adalah tujuan Allah SWT. Tujuan berdagang selain untuk mencari nafkah haruslah untuk beribadah kepada Allah SWT, bukan

¹²Aris Baidowi, "Etika Bisnis Perspektif Islam" Volume 9, Nomor2 (2011).\

¹³ Dokumentasi wawancara dengan bapak Ayub, Solikhin, Juli, Ali, Slamet sebagai blantik sapi pada 23-28 April 2023

**Analisis Perilaku Perantara Penjualan Sapi dalam Perspektif *Selling Syariah*
Di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang
Kabupaten Lampung Timur**

untuk mengumpulkan kekayaan dan keuntungan sebanyak-banyaknya.

b. Bersikap Jujur dan Amanah

Pada kasus ini, para blantik menunjukkan adanya pemahaman pentingnya berperilaku jujur dan amanah melalui pernyataan akan pemahaman terkait akad jual beli dalam Islam, namun dalam implementasinya para blantik tidak menerapkan kejujuran itu dalam kegiatan jual beli terkait informasi terhadap bobot dan tinggi badan sapi.¹⁴ Berdasarkan penelitian lebih mendalam bahwa hal itu diakibatkan karena ketidak tersedianya alat pengukur yang akurat. Pernyataan para blantik tersebut peneliti konfirmasi kepada beberapa konsumen untuk kevalidan. Bahwasanya perilaku blantik di Desa Purbosembodo menunjukkan perilaku yang kurang menerapkan perilaku jujur dan amanah dikarenakan dalam proses penjualan tidak memiliki alat ukur yang akurat sehingganya informasi yang diberikan tidak sesuai dengan keadaan yang sebenarnya¹⁵.

c. Menjual Barang yang Halal dan Berkualitas

Akhlak menjual barang yang halal dan berkualitas yang ditunjukkan oleh para blantik sapi di Desa Purbosembodo ini adalah mereka selalu menjual sapi dalam keadaan sehat, walaupun menjual dalam keadaan berbentuk daging maka dipastikan daging tersebut disembelih dengan cara yang halal, dan apabila kondisi sapi sakit langsung menghubungi mantri hewan agar segera diberikan obat¹⁶.

¹⁴ Dokumentasi wawancara dengan bapak Solikhin, Juli, Ali, Slamet sebagai blantik sapi pada 23-28 April 2023

¹⁵ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Imawan sebagai konsumen Blantik sapi pada 1 Mei 2023

¹⁶ Dokumentasi wawancara dengan bapak Ayub dan bapak juli sebagai blantik sapi pada 23-26 April 2023

**Analisis Perilaku Perantara Penjualan Sapi dalam Perspektif *Selling Syariah*
Di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang
Kabupaten Lampung Timur**

d. Mengambil Keuntungan dengan Sewajarnya

Berdasarkan pendapat para informan bahwa umumnya blantik mengambil keuntungan sesuai dengan apa yang sudah mereka keluarkan, harga sapi sesuai dengan pasaran sapi pada umumnya tergantung postur sapi yang dijual tersebut, karenanya apabila sapi ditawarkan dengan harga yang tinggi dan tidak sesuai maka dagangan tidak laku dan dapat mengalami kerugian.¹⁷ Diantaranya adalah seperti yang dilakukam oleh bapak Ali ketika mengambil keuntungan beliau menjual sesuai dengan pasaran sapi pada umumnya, misalkan pasaran sapi laki-laki minimal Rp 20.000.000 maka beliau bisa mengambil keuntungan dengan harga jual Rp 22.000.000, Rp25.000.000 sampai dengan Rp 30.000.000.¹⁸

Islam memberikan kelonggaran dalam mengambil keuntungan pada saat bermuamalah. Namun, Islam melarang perilaku memntingkan diri sendiri (egois). Berjualan demi keuntungan juga harus mencari keberkahan dari Allah SWT. Selain melanggar agama, mengambil keuntungan berlebihan juga bisa menyebabkan barang tidak laku terjual. Mengambil keuntungan dengan sewajarnya berarti seorang blantik harus mengambil keuntungan dari pembeli berdasarkan standar harga pasar dan tidak membebani konsumen karena jual beli adalah tukar menukar dan jika penjual menjual terlalu banyak, hal tesebut telah jatuh ke dalam tindakan mengambil harta orang lain dengan cara batil bukan kategori tukar menukar.

e. Saling Menguntungkan Kedua Belah Pihak

Pada proses penjualan haruslan saling menguntungkan kedua belah pihak. Kedua belah pihak ikhlas dan rela ketika membuat

¹⁷ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Solikhin sebagai Blantik sapi pada 25-28 April 2023

¹⁸ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Ali sebagai Blantik sapi pada 27 April 2023

Analisis Perilaku Perantara Penjualan Sapi dalam Perspektif *Selling Syariah* Di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur

kesepakatan bersama tentang harga, jenis barang, dan metode pengiriman ke pelanggan, sehingga keduanya percaya bahwa mereka akan mendapat manfaat dan keduanya merasa sama-sama diuntungkan. Perilaku ini sangat menjaga dan berlaku adil serta dapat menjauhkan manusia dari perpecahan dan mendatangkan persatuan.

Perilaku yang ditunjukkan oleh sebagian besar blantik di Desa Purbosembodo menerapkan penjualan saling menguntungkan kedua belah pihak, terbukti dari beberapa perilaku blantik yang saling mengutamakan konsumen agar tidak adanya kekecewaan sebelah pihak seperti adanya ganti rugi apabila terjadi kecelakaan fisik dan adanya pelayanan penukaran apabila terjadi kekecewaan.¹⁹ Ini sejalan dengan ajaran Islam berdasarkan Q.S An-Nissa ayat 29:

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

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

f. Bersikap Murah Hati kepada Pembeli

Akhlak dalam melakukan penjualan adalah bermurah hati kepada konsumen, dengan sikap murah hati kita dapat menarik konsumen

¹⁹ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Ayub, Juli, Solikhin, Ali sebagai Blantik sapi pada 23-27 April 2023

**Analisis Perilaku Perantara Penjualan Sapi dalam Perspektif *Selling Syariah*
Di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang
Kabupaten Lampung Timur**

lebih banyak. Mereka merasa dihargai, merasa dihormati, merasa nyaman, sehingga mampu terciptanya sebuah kepuasan bisnis dan komunikasi yang baik.

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh perilaku para blantik sapi di Desa Purbosembodo menunjukkan perilaku murah hati dengan memberikan pelayanan yang dibutuhkan oleh konsumen. Begitu juga dengan informan lainnya, mereka mengatakan bahwa mereka memberikan pelayanan kepada konsumen namun apabila adanya kesalahan yang tidak dilakukan oleh pihak blantik maka itu bukan tanggung jawab blantik. Berdasarkan informasi dari para blantik dan konsumen bahwa antara jawaban blantik dan konsumen sejalan, sehingga data dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya. Perilaku para blantik tersebut sesuai dengan apa yang diajarkan oleh agama Islam, yakni sesuai pada ayat Al-quran surat Ali Imran ayat 159:

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ
عَنَّهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ
الْمُتَوَكِّلِينَ

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

**Analisis Perilaku Perantara Penjualan Sapi dalam Perspektif *Selling Syariah*
Di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang
Kabupaten Lampung Timur**

g. Memandang Pesaing sebagai Mitra

Memandang bahwa pesaing bukanlah musuh, namu mitra sejajar yang mampu meningkatkan kreativitas dan inovasi perusahaan. Persaingan adalah hal yang baik karena akan turut membesarkan pasar.

Dari penjelasan yang dikatakan oleh para blantik bahwa mereka tidak memandang mitra sebagai musuh atau pesaing melainkan patner kerja, mereka lebih fokus kepada barang dagangan yang mereka miliki dibandingkan dengan milik blantik lain²⁰. Sehingga dapat disimpulkan bahwa para Blantik di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung timur menerapkan perilaku pesaing adalah mitra.

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

Berdasarkan informasi dari beberapa blantik pada umumnya blantik tidak akan menjual atau menawarkan barang kepada konsumen apabila barang tersebut sudah di lakukan transaksi yang ditandai dengan sejumlah uang sebagai bentuk bahwa benar barang tersebut akan dibeli. Namun apabila hanya kesepakatan dan pihak pembeli tidak segera membayar atau memberikan uang muka maka blantik menjual kepada konsumen lain karena yang ditakutkan adalah penjual tidak jadi membeli dan blantik mengalami kerugian.²¹ Jawaban dari para blantik tersebut peneliti cek kembali kebenarannya dengan melakukan konfirmasi kepada para konsumen. Dimana para Blantik sapi di Desa Purbosembodo

²⁰ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Ali, Slamet, Juli sebagai Blantik sapi pada 26-28 April 2023

²¹ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Solikhin dan Ali sebagai Blantik sapi pada 25-27 April 2023

**Analisis Perilaku Perantara Penjualan Sapi dalam Perspektif *Selling* Syariah
Di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang
Kabupaten Lampung Timur**

berperilaku tidak menawarkan barang yang sama kepada seorang pembeli yang masih bertransaksi, terbukti dari beberapa pernyataan dari konsumen bahwa blantik tidak mau menawarkan ataupun menjual barang yang sudah di DP atau dipanjer kepada konsumen lain,²² hal ini didasarkan dari sebuah riwayat hadis bahwa Rasulullah SAW bersabda:

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

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

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

Selain itu, diketahui dalam proses jual-beli dan transaksi yang dilakukan oleh blantik dan konsumen sudah memenuhi rukun jual beli adapun rukun yang pertama yaitu adanya orang yang berakad

²² Dokumentasi wawancara dengan Bapak Iwan dan Bapak Ladi sebagai konsumen blantik sapi pada 2 Mei 2023

**Analisis Perilaku Perantara Penjualan Sapi dalam Perspektif *Selling* Syariah
Di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang
Kabupaten Lampung Timur**

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

2. Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Blantik dalam *Selling* Syariah

Perilaku produsen adalah kegiatan pengaturan produksi yang dihasilkan bermutu tinggi sehingga bisa diterima oleh masyarakat dan menghasilkan laba. Dalam pelaksanaannya setiap perodusen tentu saja memiliki perilaku yang berbeda-beda tergantung dari faktor yang mempengaruhinya. Berikut faktor yang dapat mempengaruhi para Blantik dalam melakukan perilaku yang sesuai dengan akhlak penjualan berdasarkan syariat Islam:

a. Faktor Eksternal

Dari penjelasan beberapa informan blantik bahwa dalam setiap penjualan yang mereka lakukan haruslah memenuhi target karena hal itu tuntutan sebagai kepala rumah tangga. Faktor eksternal yang dialami oleh para blantik umumnya berasal dari lingkungan keluarga seperti kewajiban memenuhi kebutuhan keluarga, faktor eksternal selanjutnya yaitu adanya tuntutan untuk membayar angsuran pinjaman yang dipergunakan untuk modal berjualan sapi²³. Jadi

²³ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Ayub, Juli, Ali, Slamet sebagai Blantik sapi pada 23-28 April 2023

**Analisis Perilaku Perantara Penjualan Sapi dalam Perspektif *Selling Syariah*
Di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang
Kabupaten Lampung Timur**

dapat dikatakan bahwa faktor eksternal mempengaruhi perilaku para Blantik di Desa Purbosembodo, Kecamatan Metro Kibang, Kabupaten Lampung Timur.

b. Faktor Organisasi

Dari penjelasan beberapa informan blantik bahwa sistem kerja yang dilakukan oleh Blantik di Desa Purbosembodo tidak terikat, blantik adalah mata pencarian yang berdiri sendiri dan tidak memiliki struktur organisasi, sapi yang diperoleh berdasarkan hasil pembelian oleh pihak peternak sehingganya pengambilan keuntungan hak penuh seorang Blantik sehingga sudah menjadi hak mutlak Blantik,²⁴ selain itu juga para blantik di Desa Purbosembodo dalam proses penjualannya tidak berkumpul di suatu tempat layaknya pasar hewan sehingganya kecil kemungkinan terjadinya rasa iri terhadap blantik apabila dagangan temannya. dapat dikatakan bahwa faktor organisasi tidak mempengaruhi perilaku para Blantik sapi di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur.

c. Faktor Individual

Dalam penelitian yang peneliti lakukan dengan informan bahwa para blantik mengetahui namun kurang memahami terkait akad dan perilaku penjualan dalam Islam. Seperti masih banyaknya penjual yang berbicara mengenai bobot sapi namun tidak menggunakan timbangan yang akurat, haruslah jujur dalam memberikan informasi terkait sapi yang dijual dan menggunakan alat ukur timbangan yang akurat apabila berbicara mengenai bobot, selalu mengutamakan dan

²⁴ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Ali, Slamet, Solikhin sebagai Blantik sapi pada 25-28 April 2023

Analisis Perilaku Perantara Penjualan Sapi dalam Perspektif *Selling Syariah* Di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur

mementingkan kebutuhan dunia dengan tidak menjadikan pekerjaan sebagai sarana beribadan kepada Allah SWT.²⁵

Berdasarkan latar belakang agama yang dianut oleh masyarakat Desa Purbosembodo bahwa 99,7% masyarakat memeluk agama Islam. Pengajian rutin bapak-bapak masih rutin dilakukan di Desa Purbosembodo namun memang tidak semua masyarakat mengikutinya umumnya para lansia.²⁶ Apabila dilihat dari latarbelakang tingkat pendidikan bahwa hanya 1,09% penduduk yang mengenyam pendidikan pesantren kecil kemungkinan masyarakat mengetahui penjualan berdasarkan penjualan syariah.²⁷ Dalam hal ini membuktikan banyaknya masyarakat yang memeluk agama Islam belum tentu memahami bagaimana penjualan yang diajarkan sesuai ajaran Islam.

E. Simpulan dan Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan oleh peneliti, diketahui bahwa dalam hal ini ada beberapa indikator yang dipenuhi blantik sapi penjual sapi yang berdasarkan akhlak penjualan sapi yaitu meliputi menjual barang yang halal dan berkualitas; mengambil keuntungan dengan sewajarnya; saling menguntungkan kedua belah pihak; bersikap murah hati kepada pembeli; memandang pesaing adalah mitra; tidak menawarkan barang yang sama kepada pembeli. Namun ada dua indikator yang tidak dapat dipenuhi yaitu niat karena Allah serta berperilaku jujur dan amanah. Dalam perilaku yang dilakukan oleh blantik terdapat dua faktor yang mempengaruhi perilaku tersebut yaitu faktor eksternal, dan internal.

²⁵ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Juli, Ayub, Solikhin, Slamet, Ali sebagai Blantik sapi pada 23-28 April 2023

²⁶ Dokumentasi wawancara dengan Bapak Pariman Kepala Desa Purbosembodo, pada 23 April 2023

²⁷ Sumber: Data Profil Desa Purbosembodo

**Analisis Perilaku Perantara Penjualan Sapi dalam Perspektif *Selling Syariah*
Di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang
Kabupaten Lampung Timur**

Dua faktor yang tidak dapat dipenuhi tersebut di atas, dapat dicegah dengan dilaksanakannya kegiatan kajian khusus pertemuan rutin bapak-bapak, maupun pengajian rutin dalam rentang waktu tertentu yang kemudian diisi dengan ceramah dengan materinya mengenai penjualan syariah, yang di dalamnya mengikutsertakan para blantik dan pelaku pekerjaan lainnya, serta diharapkan adanya kegiatan perkumpulan blantik dan sejenisnya yang bertujuan untuk meningkatkan silaturahmi, saling bertukar pikiran, dan mengevaluasi tentang penjualan yang telah dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdussamad, Zuchri. *Metode Penelitian Kualitatif*. Makassar: Syakir Media Press, 2021.
- Aris Baidowi, "Etika Bisnis Perspektif Islam" Volume 9, Nomor 2 (2011).
- Azwar, Sarifuddin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998.
- Baidowi, Aris. "Etika Bisnis Perspektif Islam" Volume 9, Nomor 2 (t.t.).
- Basri, Bachtiar S. "Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi pada Penelitian Kualitatif." *Jurnal Teknologi Pendidikan* 10, no. 1 (2010).
- Hardiyanto, Feri. "Analisis Marketing Syariah dalam Menghadapi Covid 19 (Studi Kasus Arpi Hijab Kuningan)." *Jurnal Syntax Admiration* 1, no. 1 (2020).
- Hajar Swara Prihatta, "Pemasaran dalam Perspektif Ekonomi Islam" 8 No.1 (Juni 2018).
- Kotler, Philip. *Managemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2008.
- Posma Sariguna, Johnson Kennedy, *Buku Ajar Pengantar Ekonomi Mikro*, 1 (Surabaya: Global Aksara Pres, 2021).
- Syaikhu dkk, *Fikih Muamalah Memahami Konsep dan Dialektika Kontemporer*, (Yogyakarta : K-Media, 2020).
- Tumber, Jimmy Ch., A. Makalew, A. H.S. Salendu, dan E. K.M Endoh. "Analisi keuntungan Pemeliharaan Ternak Sapi di Kecamatan Suluun Tareran Kabupaten Minahasa." *ZOOTEC* 34, no. 2 (2014).

**Analisis Perilaku Perantara Penjualan Sapi dalam Perspektif *Selling Syariah*
Di Desa Purbosembodo Kecamatan Metro Kibang
Kabupaten Lampung Timur**

Wulandari, Rega, Nurul Adha Binti Md Yatim, dan Diki Setiawan. "Strategi 'Blantik' dalam Metode Pemasaran di Pasar Tradisional Hewan Dimoro Blitar." *AKUNTABILITAS Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Ekonomi* 12, no. 1 (2019).