

BAB IV

TRADISI JUAL BELI BUAH NANAS BELUM MASA PANEN DI DESA SUBAN BARU

A. Tradisi Jual Beli Buah Nanas Mentah Di Desa Suban Baru Kabupaten Muara Enim

Upaya menjelaskan dan menggambarkan tradisi tersebut dilakukan dengan wawancara bersama para responden terpilih sebagaimana disebutkan pada Bab sebelumnya. Mereka itu adalah Edison, Siswadi, Ahmad Tajri dan Ahmad Lukita sebagai pemilik-pemilik kebun nanas, dan Apriadi pemborong. Pertanyaan “Apa yang bapak pahami tentang jual beli nanas sebelum panen?”. Terjadinya perbedaan jawaban atas pertanyaan tersebut. Lukita menyatakan bahwa jual beli nanas sebelum panen adalah dimana buah yang belum terlihat perubahan warna dari luar buah atau belum menguning tetapi sudah ada pemborong yang meminati buah nanas tersebut.

Ahmad Tajri, salah seorang responden memiliki kesamaan jawaban yaitu jual beli nanas sebelum panen adalah jual beli belum masa panen di desa suban baru tersebut sudah lazim dilakukan para petani terutama petani nanas, beliau juga melakukan jual beli dengan cara borongan karena dianggap praktis dan tidak mengeluarkan banyak tenaga dan tidak mengeluarkan biaya untuk memanennya. Selama melakukan jual beli belum masa panen, ia merasa tidak dirugikan. Karena sewaktu akad berlangsung harga di pasaran meningkat. Ia menegaskan bahwa tidak merasa dirugikan karena jarak berlangsungnya akad, tidak terlalu lama. Karena pada saat itu buah

nanas miliknya yang belum masa panen diborong dengan harga yang standar¹.

Berbeda keduanya Edison dan siswadi memiliki jawaban bahwa keduanya melakukan akad jual beli buah nanas belum masa panen dengan pemborong tidak melakukan akad tertulis melainkan menggunakan akad lisan, mereka melakukan jual beli buah nanas belum masa panen dengan borongan karena menurutnya jual beli buah nanas belum masa panen dianggap praktis. Sebab proses atas hal tersebut tidak perlu menunggu lama untuk buah matang atau masak dan tidak mengeluarkan banyak tenaga saat memanen nya. Tetapi di lihat dari segi harga jual hasil panen, beliau merasa rugi, karena harga sewaktu akad berlangsung harga dipasaran mencapai 7%, dan setelah masa panen tiba harga di pasaran mencapai 9%. Disitulah Pak Edison merasa rugi, karena harga meningkat 2%². Berdasarkan hal tersebut terdapat perbedaan cara pandang atas pertanyaan sebagaimana dalam tabel berikut :

TABEL 4.1

PEMAHAMAN ATAS JUAL BELI NANAS SEBELUM PANEN

¹Ahmad Tajri, Petani Desa Suban Baru Kecamatan Kelekar Kabupaten Kota Muara Enim, Wawancara, 02 Februari 2019.

²Edison, Petani Desa Suban Baru Kecamatan Kelekar Kabupaten Kota Muara Enim, Wawancara, 02 februari 2019.

No	Kelompok	Deskripsi Pernyataan
1	Kelompok I	Jual beli yang dilakukan sebelum masa panen dengan tidak ditentukan waktunya
2	Kelompok II	Jual beli dilakukan tidak berdasarkan masa panen yang menjadi standar pemetikan buah nanas
3	Kelompok III	Jual beli yang dilakukan satu bulan sebelum masa panen tiba

Sumber: Olah data 2019

Dengan demikian dapat dipahami bahwa jual beli nanas sebelum masa panen adalah transaksi yang terjadi antara pemilik kebun dengan pemborong tanpa melihat jadwal terjadinya panen.

Dari hasil pemahaman tersebut, kemudian ditanyakan kepada responden prosedur jual beli nanas secara borongan di Desa tersebut. Responden memberikan jawaban yang hampir sama dimana Pihak penjual memperhatikan buah nanas yang belum panen, kemudian pembeli menilai keadaan buah nanas tersebut apakah buah nanas tersebut layak untuk di jual. Setelah pembeli melihat keadaan buah nanas dan memperkirakan hasil buah nanas yang akan dibelinya, maka pihak pembeli mengatakan “setelah aku melihat keadaan buah nanas mu tersebut, maka aku berani membeli dengan harga yang telah ditentukan yang dapat disepakati oleh kedua belah pihak³.

Hasil jawaban dari pertanyaan mengapa terjadinya tradisi tersebut. Edison menilai bahwa buah nanas merupakan salah satu komoditi unggulan Desa Suban Baru, sehingga berbagai upaya tetap melestarikannya walaupun harus dengan cara jual beli ijon. Lukita

³Deskripsi kesimpulan hasil wawancara dengan responden, 2019

menambahkan bahwa dari proses pemanenan buah nanas seluruh biaya sampai dengan upah tenaga kerja pengangkutan buah nanas dan konsumsi untuk memberi makan tenaga kerja tersebut semua ditanggung oleh pihak pembeli.

Setelah proses pemanenan buah nanas selesai barulah pihak penjual meminta hasil penjualan buah nanasnya tersebut kepada pembeli atau pemborong. Setelah terjadi perjanjian buah nanas yang akan panen tersebut menjadi mutlak milik pemborong.

Hal yang menarik dalam proses tersebut dengan “prilaku kerahiman”, dimana pemilik kebun yang seharusnya tidak lagi memiliki hak untuk mencicipi hasil panen buahnya tanpa izin dari pemborong, namun dapat diberikan dengan kesepakatan saling ridho dan saling membutuhkan ke masa selanjutnya⁴. tapi tergantung juga kepada si pembeli boleh atau tidaknya. Kesepakatan tersebut di dasarkan atas dasar suka sama suka antara penjual dan pembeli. Penjelasan dalam tradisi tersebut diceritakan seperti dideskripsikan dalam tabel berikut:

TABEL 4.2
PROSES TRADISI BERDASARKAN PENGALAMAN
RESPONDEN

No	Nama	Deskripsi

⁴Deskripsi wawancara dengan Tajri, Edison dan Lukita, 2019

1	Edison	<ol style="list-style-type: none"> 1. Telah dilakukan sejak tahun 2013 (6 Tahun) melalui lahan seluas 1,5 Hektar ladang nanas 2. Masa panen 1 tahun hanya 1 kali 3. Hasil panen 40.000 buah nanas 4. Hasil panennya berhasil atau bagus. akad jual beli sebelum masa panen tidak dengan akad tertulis, cukup akad lisan 5. Tradisi dianggap praktis, tidak menyulitkan petani dengan biaya tambahan untuk memanen walau dalam satu waktu dirasakan merugi. Kerugian terjadi dari nilai jual lebih murah hingga 7% dari harga pasaran.
2	Ahmad Tajri	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dilakukan sejak tahun 2015 (4 Tahun) melalui lahan seluas 2 ha 2. Masa panen 1 tahun hanya 1 kali 3. Hasil panen 60.000 buah nanas 4. Semua akad dilakukan jual beli sebelum panen tertulis untuk menjauhi dari wan prestasi. 5. Kesadaran penuh bahwa yang dilakukan bisa berdampak untung berlipat atau merugi 6. Proses yang dibuat lebih praktis dimana ia hanya melakukan pengeluaran pada masa tanam tidak pada panen
3	Lukita	<ol style="list-style-type: none"> 1. Telah dilakukan sejak tahun 2013 (6 Tahun) melalui lahan seluas 1,5 Hektar ladang nanas 2. Masa panen 1 tahun hanya 1 kali 3. Hasil panen 40.000 buah nanas 4. Transaksi pada saat buah nanas berusia 6 sampai 7 bulan 5. Menggunakan akad lisan 6. Ada kesepakatan “kerahiman” dimana ia masih bisa mencicip hasil panennya secukupnya. 7. Kesadaran penuh bahwa yang dilakukan seperti untung untungan 8. Proses yang dibuat lebih praktis dimana ia hanya melakukan pengeluaran pada masa tanam tidak pada panen
4	Siswadi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dilakukan sejak tahun 2015 (4 Tahun) melalui lahan seluas 1 ha 2. Masa panen 1 tahun hanya 1 kali

		<p>3. Hasil panen 35.000 buah nanas</p> <p>4. Semua akad dilakukan jual beli dengan kekeluargaan.</p> <p>5. Perasaan menjadi standard untuk menjual dan atau tidak menjual sebelum masa panen</p>
--	--	---

Sumber: Olah Data 2019

Dari sisi pemborong sebagai pembeli buah nanas tersebut menyatakan bahwa ia pada umumnya melakukan akad jual beli borongan dengan para petani tidak melakukan akad tertulis, melainkan dengan akad lisan dan setelah berlangsungnya akad, buah nanas yang masih berumur 6-7 bulan untuk menunggu masa panennya tiba yaitu ketika umur 12 bulan tidak ada lagi biaya perawatan buah nanas tersebut. Sistem yang digunakan Bapak Apriadi untuk menebas harga buah nanas yaitu dengan sistem penaksiran, beliau tidak melihat bagus atau tidaknya buahnanassaatdipanen, beliauhanyamelihathargapasarsewaktu berlangsungnya akad⁵. Jawaban pemborong pada pertanyaan “alasan melakukan aktifitas tersebut” dengan memberikan pernyataan sebagaimana dideskripsikan sebagai berikut:

1. Ada keuntungan yang diprediksi
2. Ada kesadaran bahwa aktifitas tersebut juga dapat mengundang kerugian maksimal akibat gagal panen karena “*force majeure*” yaitu karena musibah atau bencana diluar kemampuan manusia.

Selanjutnya dari hasil pengamatan dilapangan maka terdapatlah faktor penyebab tradisi jual beli nanas yang belum masa panen yang menyebabkan terjadinya transaksi jual beli dengan cara ijon

⁵Wawancara, pemborong Apriadi, 02 Februari 2019

di Desa Suban Baru adalah adanya keinginan para pemborong buah nanas untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar bahkan keuntungan yang mereka harapkan mencapai dua kali lipat. Pemborong membeli buah nanas pada pemilik kebun dengan harga yang murah dan jika mereka sedang beruntung, pedagang tersebut akan dapat menjual kembali buah tersebut dengan harga yang lebih tinggi hingga dua kali lipat.

Misalnya, transaksi jual beli yang biasa terjadi di masyarakat adalah pemborong membeli buah nanas saat buah tersebut masih belum layak panen dengan harga satuan buah nanas berkisar antara Rp. 2000; kemudian mereka akan menjual kembali buah nanas tersebut di Kota Palembang, pasar-pasar, dan luar Kota Palembang dengan harga Rp. 5000; dalam satuan buah nanas. Sedangkan faktor ke dua yang menyebabkan terjadinya transaksi jual beli buah nanas dengan cara ijon di Desa Suban Baru adalah karena terkadang terdapat pula pemilik kebun buah nanas yang sedang membutuhkan uang pada saat tanaman nanasnya belum layak panen, sehingga mereka melakukan sistem jual beli ijon untuk mendapatkan uang lebih cepat.

Mereka beralih bahwa dilakukannya cara jual beli tersebut adalah atas dasar tolong menolong dan saling menguntungkan. Di berlakukannya cara jual beli seperti ini karena kebanyakan mereka cenderung merasa lebih nyaman melakukan transaksi jual beli tersebut dari pada harus meminjam uang kepada tetangga atau teman. Tradisi dalam bahasa latin adalah *traditio* yang artinya diteruskan, menurut bahasa Indonesia adalah sesuatu kebiasaan yang berkembang di masyarakat baik yang menjadi adat kebiasaan, atau yang diasumsikan dengan ritual adat atau agama. Atau dalam pengertian yang lain,

sesuatu yang telah dilakukan untuk sejak lama dan menjadi bagian dari kehidupan suatu kelompok masyarakat, biasanya dari suatu negara, kebudayaan, waktu, atau agama yang sama. Biasanya tradisi ini berlaku secara turun temurun baik melalui informasi lisan berupa cerita, atau informasi tulisan berupa kitab-kitab kuno atau juga yang terdapat pada catatan prasasti-prasasti.

Tradisi merupakan sebuah persoalan yang bagaimana tradisi tersebut terbentuk. Menurut Funk dan Wagnalls seperti yang dikutip oleh muhaimin tentang istilah tradisi di maknai sebagai pengetahuan, doktrin, kebiasaan, praktek dan lain-lain yang dipahami sebagai pengetahuan yang telah diwariskan secara turun-temurun termasuk cara penyampaian doktrin dan praktek tersebut⁶. Muhaimin mengatakan bahwa tradisi terkadang di samakan dengan kata-kata adat yang dalam pandangan masyarakat awam di pahami sebagai struktur yang sama. Adat dalam bahasa Arab dari bentuk jamak adalah *adah* yang berarti kebiasaan dan di anggap bersinonim dengan *Urf*, sesuatu yang dikenal atau di terima secara umum⁷.

Tradisi Islam merupakan hasil dari proses dinamika perkembangan agama tersebut dalam ikut serta mengatur pemeluknya dan dalam melakukan kehidupan sehari-hari. Tradisi Islam lebih dominan mengarah pada peraturan yang sangat ringan terhadap pemeluknya dan selalu tidak memaksa terhadap ketidak mampuan pemeluknya. Beda halnya dengan tradisi lokal yang awalnya bukan

⁶ Muhaimin AG, *Islam Dalam Bingkai Budaya Lokal*, (Ciputat:PT.Logos wacana ilmu,2001),hal 11

⁷ Muhaimin AG, *Islam Dalam Bingkai Budaya Lokal*, hal.12

berasal dari Islam walaupun pada tarafnya perjalanan mengalami asimilasi dengan Islam itu sendiri.

Dalam kaitan ini Barth seperti yang dikutip Muhaimin mengatakan bagaimanakah cara untuk mengetahui tradisi tertentu atau unsur tradisi berasal atau di hubungkan dengan berjiwakan Islam, dalam pemikiran Barth tersebut berasumsi bahwa suatu tradisi atau unsur tradisi bersifat Islami ketika pelakunya bermaksud atau mengaku bahwa tingkah lakunya sendiri berjiwa Islami⁸. Walaupun banyak mengetahui telah banyak sekali bermacam-macam tradisi yang tidak di produksi oleh Islam sendiri yang masih tetap di lakukan oleh mayoritas masyarakat di sekitar.

Menurut Hafner seperti yang di kutip Erni Budiwantimengatakan tradisi kadangkala berubah dengan situasi politik dan pengaruh ortodoksi Islam. Ia juga mendapati bahwa keanegaramannya, kadang-kadang adat dan tradisi bertentangan dengan ajaran-ajaran Islam ortodoks. Keanekaragaman adat dan tradisi dari suatu daerah ke daerah lain mengiring Hafner pada kesimpulan bahwa adat adalah hasil buatan manusia yang dengan demikian tidak bisa melampaui peran agama dalam mengatur bermasyarakat. Dalam bahasa Hafner “ karena agama adalah pemberian dari tuhan sedangkan adat dan tradisi merupakan buatan manusia, maka agama harus berdiri di atas segala hal yang bersifat kedaerahan dan tata cara lokal yang bermacam-macam. Jika muncul pendapat yang bertentangan di antara

⁸ Muhaimin AG, *Islam Dalam Bingkai Budaya Lokal* (Ciputat:PT.Logos wacana ilmu,2001),hal.13

keduanya, maka tradisi maupun adat harus di rubah dengan cara mengakomodasikannya kedalam nilai-nilai Islam⁹.

Menurut Hanafi, tradisi lahir dari dan di pengaruhi oleh masyarakat, kemudian masyarakat muncul, dan di pengaruhi oleh tradisi. Tradisi pada mulanya merupakan musabab, namun akhirnya menjadipremis, isi dan bentuk, efek dan aksi pengaruh dan mempengaruhi¹⁰.

Dalam memahami tradisi banyak yang di kemas dengan nuansa Islami yang memberikan kesusahan dan tekanan terhadap masyarakat, walaupun masyarakat saat sekarang sudah tidak sadar akan tekanan yang telah di berlakukan tradisi tersebut. Namun tidak bisa kita pungkiri tradisi sebenarnya juga memberikan manfaat yang bagus demi berlangsungnya tatanan dan nilai ritual yang telah di wariskan secara turun-temurun.

Proses atau prosedur jual beli nanas secara borongan di Desa Suban Baru sebagai berikut. Pihak penjual memperhatikan buah nanas yang belum panen, kemudian pembeli menilai keadaan buah nanas tersebut apakah buah nanas tersebut layak untuk di jual. Di lahan perkebunan nanas atau melalui pengiriman secara borongan itulah pihak pembeli memperkirakan jual buah nanas yang akan dihasilkan, Setelah pembeli melihat keadaan buah nanas dan memperkirakan hasil buah nanas yang akan dibelinya, maka pihak pembeli mengatakan “setelah aku melihat keadaan buah nanas mu tersebut, maka aku berani

⁹ Erna Budiwanti, *Islam Wetu Tuku Versus Waktu Lama* (Yogyakarta: Lkis,2000), hal. 51

¹⁰ Hassan Hanafi, *Oposisi Pasca Tradisi* (Yogyakarta: Sarikat, 2003), hal.2

membeli dengan harga sekian”. Setelah itu penjual mengatakan kepada pembeli “

B. Faktor Jual Beli Buah Nanas Mentah Di Desa Suban Baru Dalam Telaah Hukum Ekonomi Syariah

Dari pengumpulan dan penelaahan data diketahui bahwa terjadi tradisi sebagaimana di Desa Suban Baru disebabkan karakter masyarakat secara keseluruhan. Dimana unsur tersebut meliputi bahasa, pengetahuan, hukum, agama, kebiasaan-kebiasaan, makan, teknologi, dan ciri-ciri lainnya yang dapat memberikan suatu arti bagi kelompok tertentu. Dengan adanya budaya/tradisi sangat mempengaruhi sikap dan perilaku penduduk. Begitu juga yang terjadi di Desa Suban Baru, Bapak Edison dan Bapak Ahmad Tajri sudah terbiasa melakukan jual beli borongan dan kebiasaan ini sudah menjadi tradisi di Desa tersebut.

Referensi kelompok juga merupakan seorang figur atau sebuah kelompok orang tertentu yang ada dalam suatu lingkungan masyarakat yang dijadikan acuan atau rujukan oleh seorang atau kelompok dalam membentuk pandangan tentang nilai sikap atau sebagai pedoman berperilaku yang memiliki ciri-ciri khusus. Adanya petani di Desa Suban Baru yang melakukan jual beli dengan sistem borongan dan mendapatkan keuntungan yang banyak, sehingga para petani lainnya banyak yang melakukan jual beli dengan sistem ini.

Adanya tradisi tersebut karena keadaan ekonomi global yang mengharuskan petani melakukan langkah dalam memenuhi kebutuhan pokok. Keinginan yang sangat penting bagi kehidupan manusia, apabila tidak terpenuhi manusia tidak dapat hidup. Keinginan yang sangat

penting bagi kehidupan manusia. Apabila tidak terpenuhi manusia tidak dapat hidup. Disebut kebutuhan hidup seperti makanan, pakaian, tempat bernaung (rumah), semua itu akan terpenuhi jika kita mempunyai uang untuk membeli.

Hal yang lain mempengaruhi aktifitas tersebut karena keuntungan. Keinginan manusia itu sesungguhnya bersifat tidak terbatas, selalu ingin mendapatkan keinginan, meski keinginan satu sudah tercapai, timbulah keinginan yang lain begitu seterusnya. Yang lain begitu seterusnya. Sesungguhnya keinginan ini bertujuan untuk memuaskan rentetan keinginannya tetapi semuanya tidak dapat memberi kepuasan, tetapi semuanya itu tidak akan terjadi karena keinginannya selalu bertambah. Inilah yang dinamakan manusia rakus dan selalu tidak sabar¹¹.

Hal tersebut juga berkaitan dengan kualitas atas pemahaman agama. Agama diartikan sebagai jalan hidup. Yakni bahwa seluruh aktifitas lahir dan batin pemeluknya itu diatur oleh agama yang dianutnya. Bagaimana kita makan, bagaimana kita bergaul, bagaimana kita beribadah, dan sebagainya ditentukan oleh aturan/tata cara agama.

Dari hal tersebut dapat disimpulkan bahwa jual beli yang dilakukan pada masyarakat petani Desa Suban Baru melakukan sistem jual beli *Ijon* atau borongan. Dari Abu Hurairah *radhiallahu 'anh* berkata :

¹¹Mohammad Budiyo, *Faktor-Faktor Yang Mendorong Penimbunan Bahan Bakar Minyak Dalam Perspektif Ekonomi Islam Study Kasus Kampung Kotagajah Timur Kecamatan Kotagajah Lampung Tengah Tahun*(Lampung:2014), STAIN 2015, hal. 17-19

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ. رواه مسلم¹²

Penjelasan dari Hadit tersebut maka jual beli ijon dengan tanpa keraguan sama sekali jelas mengandung apa yang beliau isyaratkan. Karena buah yang sudah dibeli bisa saja rusak sebelum dipanen baik karena bencana atau hama atau faktor lainnya. Maka dari itu Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam melarang jenis jual beli seperti ini. Akan tetapi pada kenyataannya masyarakat di Desa Suban Baru hampir semua masyarakat yang beprofesi sebagai petani yang beragama Islam mereka mengikuti tradisi ajaran mazhab Imam Syafi’i yang berpedoman pada *ahlussunnah wal jamaah*, banyak dari mereka yang melakukan jual beli buah nanas borongan dengan cara *Ijon* dan menganggap jual beli tersebut adalah sah.

Karena menurut pendapat yang shahih dalam mazhab syafi’i menjual buah yang belum matang, jika jual belinya dengan syarat yang dibiarkan atau tidak dipetik maka secara ijma jual beli tersebut tidak sah karena Nabi Saw juga melarang jual beli buah yang belum masa panen dan Nabi juga melarang penjual maupun pembelinya larangan menunjukkan rusaknya hal yang dilarang, larangan jual beli tersebut adanya kekhawatiran terhadap bongkah buah nanas yang tidak bisa berbuah kembali.

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ بَيْعِ التَّمْرِ حَتَّى يَبْدُوَ صَلَاحَهُ¹³

¹²“Sesungguhnya Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam melarang jual-beli yang mengandung unsur gharar/ketidakjelasan.” (HR. Muslim : 1513).

Hadis ini menjelaskan bahwasanya menunjukkan larangan menjual buah (*ats-tsamar hasil tanaman*) yang masih berada di pohonnya kalau belum mulai tampak kelayakannya. Sebaliknya, *mafhûmal-mukhâlafah* (pemahaman kebalikannya) hadis ini menunjukkan, dalam Islam boleh hukumnya menjual buah yang masih di pohonnya kalau telah mulai tampak kelayakannya.

Mengenai buah yang harus untuk dipanen Nabi Saw menyebutkan bahwa buah tersebut ditandai dengan warna merah atau ke kuning-kuningan. Penjualan buah nanas sebelum masa panen nya tiba atau belum layak untuk dijual tidak sah karena buah tersebut tidak dapat diketahui karena tumbuhan itu tidak menghasilkan buah apapun sehingga dengan begitu menjadi penipuan dan memakan harta orang lain dengan jalan yang bathil.

Menurut Ijma Ulama tidak boleh menjual buah-buahan yang belum masa panen atau menjual buah-buahan yang belum dapat dipetik dan terpisah dari batangnya. Boleh menjual buah-buahan apabila sudah layak untuk dipanen dan diperjual belikan. Kekhawatiran akan terjadi pada buah yang belum layak panen tersebut tidak akan muncul bila buah dipetik saat transaksi dan jual beli menjadi sah seperti halnya kalau buah sudah nampak matang.

Ibnu Rusdy mengatakan bahwa alasan dilarangnya jual beli buah sebelum tampak matang akan menimbulkan kekhawatiran bahwa buah tersebut akan terkena hama sebelum buah itu dipanen kembali.

¹³Sesungguhnya Nabi saw. telah melarang untuk menjual buah hingga mulai tampak kelayakannya (HR Muslim, An-Nasa'i, Ibn Majah dan Ahmad)

Timbulnya larangan menjual buah yang belum nyata baiknya adalah adanya hadits yang diriwayatkan dari Zaid bin Tasbil Ra. “adalah di masa Rasulullah SAW. manusia menjualbeli buah-buahan sebelum nampak kebaikannya. Apabila manusia telah bersungguh-sungguh dan tiba saatnya pemutusan perkara mereka maka berkatalah si pembeli, “masa telah menipa buah-buahan, telah menyimpannya apa yang merusaknya”. Mereka menyebutnya cacat-cacat berupa kotoran dan penyakit ketika mereka semakin banyak bertengkar di hadapan Nabi SAW, maka beliau pun berkata, “janganlah kamu menjual kurma sehingga tampak kebaikannya(matang).

Mengenai bagusnya buah harus dipertimbangkan kepada masing-masing jenis atau macambuah itu sendiri jadi harus benar-benar dipertimbangkan kepada masing-masing jenis dalam satu kebun. Sebagaimana haramnya menjual buah yang belum masa panen maka haram pula menjual padi yang belum hijau kecuali jika sudah masanya matang dan untuk dijual, sehingga tidak mengalami kerugian oleh karena buah tersebut belum waktunya untuk dipanen atau untuk diperjual belikan.

Hal ini dapat disimpulkan bahwa menurut Hukum Ekonomi Syariah juga mengharamkan jual beli buah nanas *Ijon* atau borongan yang belum masa panen karena belum memenuhi syarat-syarat dan rukun jual beli.

Jual beli belum masa panen menurut Madzhab Hanafi, yaitu jual beli yang dapat terjadi (in’iqad) hanya dengan ijab dan qabul. Jadi in’iqad adalah keterikatan pembicaraan salah satu dari dua pihak yang berakad dengan lainnya menurut syari’at atas suatu cara yang tampak hasilnya pada sasaran jual beli.

Maka, jual beli menurut madzhab ini merupakan *atsar syari'* (hasilnya nyata secara syari'at) yang tampak pada sasaran (jual beli) ketika terjadi *ijab qabul*, sehingga pihak yang berakad memiliki kekuasaan melakukan *tasharruf*. Untuk mencapai *atsar* yang nyata melalui *ketersambungan ijab qabul*, maka pihak pelaku (*aqid*) si syaratkan harus sehat akalnya dan mencapai usia *tamyiz*.

Pada sasaran *ijab qabūl* dengan berupa harta yang dapat diserahterimakan. Mengenai jual beli dengan cara *mu'athah*, Madzhab Hanafi memperoleh karena dari sisi rukun sah apabila dilakukan jual beli buah nanas belum masa panen. dan secara mutlak baik itu pada barang berharga besar maupun kecil, kecuali menurut pendapat Al-Karkhi yang hanya memperbolehkan pada barang-barang yang kecil.