

BAB VI

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Menurut peneliti dari pembahasan dan paparan data yang diperoleh serta kemudian yang sudah dijabarkan diatas dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pada praktik jual beli dengan sistem cakupan di pasar raya Kemlagi, jika dilihat dari teori atau pemikiran dari M Atho' Mudhar. Maka dapat disimpulkan bahwa hubungan timbal balik yang terjadi antara hukum Islam kebiasaan masyarakat untuk melakukan jual beli dengan sistem cakupan ini adalah baik dan positif karena praktek jual beli dilakukan merupakan jual beli yang sah meskipun ada salah satu unsur dalam jual beli yang tidak terpenuhi. Dan juga dilihat dari kerelaan kedua belah pihak maka jual beli di pasar tersebut sudah berdasarkan suka sama suka dan rela sama rela.

Dan juga pada teori kehujjahan '*urf*' yang jelaskan bahwa dalil-dalil yang menunjukkan '*urf*' atau tradisi tersebut diakui kehujjahannya hal itu dikarena jika menghilangkan tradisi atau adat tertentu akan menimbulkan kesusahan bagi banyak orang dan kesusahan itu harus ditiadakan dalam syariat berdasarkan dalil-dalil terkait hal itu. Dan juga tujuan penjual dan pembeli melakukan jual beli dengan sistem cakupan yaitu sama-sama ingin menolong satu sama lain

Dan jika dilihat dari prespektif '*urf*' maka praktik jual beli ini termasuk '*urf*' yang *shahih* karena meskipun jual beli ini mengandung unsur Ketidakpastian baik dari kualitas maupun kuantitas barang yang dijual belikan atau ketidakpastian namun hal ini boleh dilakukan jika antara kedua belah pihak yang

melakukan akad saling rela satu sama lain. Selain itu juga jual beli ini merupakan jual beli yang sudah terpenuhi rukun dan syaratnya jadi, jual beli tersebut merupakan '*urf* yang *shahih*.

2. Faktor-faktor yang melatarbelakangi jual beli sistem cakupan antara lain: *pertama*, faktor ekonomi yang melatarbelakangi terjadinya jual beli dengan sistem cakupan yaitu dilihat dari sudut pandang penjual, Ia merasa lebih sederhana dan efektif jadi bisa menghemat banyak waktu Jika dilihat dari sudut pandang pembeli. Ia merasa jika jual beli dengan sistem cakupan ini sangat ekonomis dan sangat membantu ketika ada orang yang hanya punya cukup uang untuk membeli barang yang dibutuhkan. *kedua*, faktor perasaan atau emosional yang melatarbelakangi terjadinya jual beli dengan sistem cakupan, dilihat dari sudut pandang penjual maka ia merasa jika menerapkan sistem jual beli seperti ini bisa sangat membantu masyarakat yang kurang mampu agar mereka bisa memenuhi kebutuhan hidupnya dengan uang yang dimilikinya. Jika dilihat dari sudut pandang pembeli ketika ada timbangan yang kurang pas maka pembeli dengan ikhlas merelakannya *ketiga*, Faktor kebiasaan atau tradisi ini sudah merupakan faktor yang paling utama karena penjual dan pembeli sama-sama ingin melestarikan kebiasaan jual beli seperti ini.

B. SARAN

Untuk pedagang yang menerapkan jual beli dengan sistem cakupan diharapkan menemukan solusi untuk menjual barang dagangannya sesuai dengan syariat hukum Islam misalnya:

- 1.) Pedagang diharapkan bisa memperlihatkan barang dagangannya kepada pembeli secara jelas. Agar pembeli bisa melihat kondisi barang yang diperdagangkan.
- 2.) Sebelum barang dagangan yang dipesan oleh pembeli diserahkan kepada pembelinya sebaiknya menunjukkan dulu hasil dari

cakupannya kepada pembeli agar pembeli tidak merasa dirugikan ketika hasil yang didapat tidak sesuai dengan keinginan mereka.