

تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في منظور الفقه الشافعي
(دراسة الحالة في قرية أوجونج تيران (Ujung Teran)
مردیکا (Merdeka) كارو (Karo) سومطرة الشمالية)

بمبحث جامعي

إعداد :

أسميتتا ساري بر سينولنجا

رقم السجل للطلبة : ١٤٢٢٠٠٩٨



الحكم الإقتصادي الإسلامي

كلية الشريعة

جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج

٢٠١٨

تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في منظور الفقه الشافعي
(دراسة الحالة في قرية أوجونج تيران (Ujung Teran)
مردیکا (Merdeka) كارو (Karo) سومطرة الشمالية)

بجث جامعي

إعداد :

أسميتتا ساري بر سينولنجا

رقم السجل للطلبة : ١٤٢٢٠٠٩٨



الحكم الإقتصادي الإسلامي

كلية الشريعة

جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج

٢٠١٨

إقرار الباحث

أنا الموقع أدناه، وبياناتي كالتالي:

الاسم الكامل : أسميتتا سارى بر سينولنجا

رقم التسجيل : ١٤٢٢٠٠٩٨

العنوان : تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في منظور الفقه الشافعي (دراسة الحالة في قرية

أوجونج تيران (Ujung Teran) مردیکا (merdeka) كارو (karo) سومطرة الشمالية)

أقر بأن هذه الرسالة التي حضرتها لتوفير بعض الشروط لنيل درجة الجامعة الأولى في شعبة الحكمالاقتصادى الإسلامى، كلية الشريعة بجامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج، تحت الموضوع تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في منظور الفقه الشافعي (دراسة الحالة في قرية أوجونج تيران (Ujung Teran) مردیکا (merdeka) كارو (karo) سومطرة الشمالية)

حضرتها وكتبها بنفسى وما زورتها من إبداع غيبرى أو تأليف الآخر. وإذا ادعى أحد مستقبلا أنها من تأليفه وتبين أنها فعلا ليست من بحتى فأنا أحتمل المسؤولية على ذلك، ولن تكون المسؤولية على المشرف أو على كلية الشريعة بجامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج. هذا، وحررت هذا الإقرار بناء على رغبتي الخاصة ولا يجبرني أحد على ذلك.

مالانج، ٠٤ مايو ٢٠١٨



أسميتتا سارى بر سينولنجا

رقم التسجيل: ١٤٢٢٠٠٩٨

موافقة المشرف

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله رب العالمين. والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين وعلى آله وأصحابه ومن

تبعهم بإحسان إلى يوم الدين.

بعد الإطلاع علي البحث التكميلي الذي أعده :

الباحث : أسمىتا سارى بر سينولنجا

رقم التسجيل : ١٤٢٢٠٠٩٨ :

الموضوع : تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في منظور الفقه الشافعي (دراسة الحالة في

قرية أوجونج تيران (Ujung Teran) مردিকা (merdeka) كارو (karo) سومطرة الشمالية)

وافق المشرف على تقديمه إلى مجلس مناقشة البحث العلمي.

مالانج, ٠٤ مايو ٢٠١٨ م

رئيس شعبة الحكم الإقتصادي الإسلامي

المشرف



الدكتور فخر الدين الماجستير



الدكتور علي حمدان الماجستير

رقم التوظيف: ١٩٧٤٠٨١٩٢٠٠٠٠٣١٠٠٢

رقم التوظيف: ١٩٧٦٠١٠١٢٠١١٠١١٠٠٤

وزارة الشؤون الدينية
جامعة مولانا مالك ابراهيم الإسلامية الحكومية مانج
كلية الشريعةشعبة الحكمالاقتصادى الإسلامى



دليل الإستشارة

اسم الباحث : أسمينتا سارى بر سينولنجا

رقم التسجيل : ١٤٢٢٠٠٩٨

شعبة : الحكم الإقتصادى الإسلامى

المشرف : الدكتور على حمدان الماجستير

موضوع البحث : تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في منظور الفقه الشافعي (دراسة الحالة في

قرية أوجونج تيران (Ujung Teran) مردىكا (merdeka) كارو (karo) سومطرة الشمالية)

التمرة	الوقت	مادة الإستشارة	التوقيع
١	٩ نوفمبر ٢٠١٧	اشراف خطة البحث	A
٢	٢٢ نوفمبر ٢٠١٧	اشراف خطة البحث و اصلاحها	A
٣	٢٢ ديسمبر ٢٠١٧	إصلاح موضوع البحث	A
٤	٢٧ فبراير ٢٠١٨	اشراف الباب ١, ٢, ٣	A
٥	١٢ مارس ٢٠١٨	إصلاح الباب ١, ٢, ٣	A
٦	٢٩ مارس ٢٠١٨	اشراف الباب ٤, ٥	A
٧	٠٩ أبريل ٢٠١٨	إصلاح الباب ٤, ٥	A
٨	٢٦ أبريل ٢٠١٨	اشراف ترجمة البحث	A

٩	٣ مايو ٢٠١٨	إصلاح الباب ١, ٢, ٣, ٤, ٥ و ترجمته	١
١٠	٤ مايو ٢٠١٨	تقديم الإصلاح وموافقة المشرف لمناقشة البحث	١

مالانج, ٤ مايو ٢٠١٨ م

الإعتماد

رئيس شعبة الحكم الإقتصادي الإسلامي



الدكتور فخر الدين الماجستير

رقم التوظيف: ١٩٧٤٠٨١٩٢٠٠٠٠٣١٠٠٢



الإعتماد من طرف لجنة المناقشة

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله رب العالمين وأفضل الصلاة وأتم التسليم على سيد المرسلين وآله وأصحابه أجمعين،
وبعد. أجريت المناقشة على البحث الجامعي الذي قدمه :

الباحث : أسمىنا سارى بر سينولنجا

رقم التسجيل : ١٤٢٢٠٠٩٨

شعبة : الحكم الإقتصادي الإسلامي

المشرف : الدكتور علي حمدان الماجستير

موضوع البحث : تطبيق بيوع الثروة الزراعية الموجلة في منظور الفقه الشافعي (دراسة الحالة في قرية

أجونج تيران (Ujung Teran) مرديكار (merdeka) كارو (karo) سومطرة الشمالية)

قد دفاع الطالبة عن هذا البحث أمام لجنة المناقشة وتقرر قبوله شرطا للحصول على درجة الجامعة
الأولى في شعبة الحكم الإقتصادي الإسلامي في كلية الشريعة، وذلك في يوم الإثنين، بتاريخ ١٤ مايو
٢٠١٨ م.

وتتكون لجنة المناقشة من سادات الأساتذة:

- ١- الدكتور محمد طريق الدين الماجستير
رقم التوظيف: ١٩٧٣٠٣٠٦٢٠٠٦٠٤١٠٠١
(.....)
- ٢- الدكتور علي حمدان الماجستير
رقم التوظيف: ١٩٧٦٠١٠١٢٠١١٠١١٠٠
(.....)
- ٣- الدكتور فحر الدين الماجستير
رقم التوظيف: ١٩٧٤٠٨١٩٢٠٠٠٠٣١٠٠٠
(.....)

الإعتماد

عميدة الكلية،



الدكتور سيف الله الماجستير

رقم التوظيف: ١٩٦٥١٢٠٥٢٠٠٠٠٣١٠٠١

شعار

يحبّ الله العامل إذا عمل أن يحسن

(رواه طبران)

الأمانة تجلب الرزق، و الخيانة تجلب الفقر



شكر وتقدير

الحمد لله الذي رفع الدرجات لمنخفض لجلاله وفتح البركات لمن انتصب لشكر افضاله وأسكن الجنات لمن عرفه حق معرفته والصلاة والسلام على من جزم بأنه أفضل الخلق كله وعلآله وأصحابه الذين بنوا أحوالهم على اتباع سنته ومن تبعهم بإحسان الى يوم يرجعون فيه.

وقد من الله علي بالانتهاء من إعداد هذا البحث، فلك الحمد يا ريحسترضى، علعجزيل نعمائك وعظيم عطائك ويشرفني - بعد حمد الله تعالى - أن أتقدم بالشكر والتقدير والعرفان إلى الذين كان لهم فضل في خروج هذا البحث إلى حيز الوجود ولم ييخل أحدهم بشيء طلبت، ولم يكن يحدوهم إلا العمل الجاد المخلص. ومنهم :

سماحة الأستاذ الدكتور الحاج عبد الحارس الماجستير، مدير جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية بمالانج.

سماحة الأستاذ الدكتور سيف الله الماجستير، عميد كلية الشريعة بجامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية بمالانج.

سماحة الأستاذ الدكتور فحر الدين الماجستير، رئيس شعبة الحكمالاقتصادى الإسلامى كلية الشريعة جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية بمالانج.

سماحة الأستاذ الدكتور علي حمدان الماجستير، المشرف الذي أفاد الباحثة علميا وعمليا ووجه خطواته في كل مراحل إعداد هذا البحث منذ بداية فكرة البحث حتى الانتهاء منه، فله من الله خير الجزاء والبركة ومني عظيم الشكر والتقدير.

سماحة الأستاذ محمد طريق الدين الماجستير، كمحاضر الوصي خلال دراستي في كلية الشريعة بجامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية بمالانج.

كما أقدم بكل الشكر والتقدير إلى الأساتذ المعلمين في شعبة الحكم الإقتصادي الإسلامي كلية الشريعة جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية بمالانج. فلهم من الباحث كل الشكر والتقدير على ما قدموه من العلوم والمعارف والتشجيع وجزاهم الله خير الجزاء.

سماحة الأسرة الأحباء وعلى رأسها والدي الكريم (مسليدي سينولنجا) الذي كان له بعد الله تعالى فضل إتمام البحث بما غرسه في نفس الباحث من حب للعلم والمعرفة والإخلاص في العمل. وخاصة لوالدي المحبوبة (اسني بر سميرنغ) التي يطوق فضلها عنقي وكان دعائهما المستمر خير معين لي في حياتي. وهم المعلمون في حياتي منذ ولادتي حتى يصل إلى عمري الآن. وإلى أخي الصغير المحبوب (أري آدي سينولنجا) و خصوصا إلى أسرتي جميعا.

سماحة المشترين و البائعين من ثروة الزراعة في قرية أوجونج تيران الذين أعطى فرصة لمقابلة مع الباحثة لجمع البيانات لحتياج هذا البحث.

سماحة الأصدقاء اللذين يساعدني في انتهاء هذا البحث هم: نور صافية، ميسورة ليلة الورد،
 عزة النسوة، نور العلى علي، عنيس فطر عملية، تري دير مولان جيبوا، محمد بحر العلوم، محمد يوسف
 حابي، حي عافو أردلي، روضة المكرامة، وحيد ريجان، سرتيكا خيران، هندايان، نور عزيزة، نور ألفي
 عملي فطرينتي. كذلك أصدقائي من فئة واحدة منهم: أرسنا يونيار و أرسني يونيار، محمد عبد
 الطّواب، م، تخرج الأمين، م. زخوان أنصاري، سيوتي دحلان رفاعي، أحمداد مهاجير، ابنو أندري و
 غيرهم.

ولأشقائي وأصدقائي وزملائي الأعزاء في فصل الدولى في مرحلة ٢٠١٤ وفي شعبة الحكم
 الإقتصادي الإسلامي ٢٠١٤ وكل من ساهم في إخراج هذا العمل المتواضع إلى حيز الوجود ولو بكلمة
 التشجيع، لهم جميعا خالص الشكر وعظيم التقدير والامتنان.

والله الموفق إلى أقوم الطريق

مالانج, ٠٤ مايو ٢٠٠٨ م
 الباحث

أسمتا ساري بر سينولنج
 ١٤٢٢٠٠٩٨

محتويات البحث

أ.....	إقرار الباحث.....
ب.....	موافقة المشرف.....
ج.....	دليل الإستشارة.....
ه.....	الإعتماد من طرف لجنة المناقشة.....
و.....	شعار.....
ز.....	شكر وتقدير.....
أ.....	محتويات البحث.....
د.....	ملخص البحث.....
١.....	الباب الاول المقدمة.....
١.....	أ . خلفية البحث.....
٥.....	ب. أسئلة البحث.....
٥.....	ج. أهداف البحث.....
٥.....	د. فوائد البحث.....
٦.....	هـ. التعريفات للموضوع.....
٧.....	و. طريقة عرض البحث.....
١٠.....	الباب الثاني الدراسات السابقة.....
١٠.....	أ.البحوث السابقة.....

١٧	ب. الإطار النظري
١٧	١. سيرة الإمام الشافعي
٢١	٢. تكوين مذهب الشافعي
٢٥	٣. تعريف البيع
٢٧	٤. أساس الحكم بإباحة البيع
٢٩	٥. أركان البيع وشروطه
٣٣	٦. أنواع البيع
٣٤	٧. البيع الممنوع
٣٧	٨. الثمن والمبيع
٣٨	٩. البيع بالتقسيط
٤٣	الباب الثالث منهج البحث
٤٤	أ. موضوع البحث
٤٤	ب. نوع البحث
٤٥	ت. نهج البحث
٤٥	ث. مصادر البيانات
٤٦	ج. طريقة جمع البيانات
٤٧	ح. أسلوب تحليل البيانات
٥١	الباب الرابع مناقشة البحث
٥١	أ. وصف الموضوع البحث
٥١	١. تاريخ القرية

٥٣	٢ . حالة جغرافية
٥٤	٣ . ثروة المجتمع
٥٤	٤ . الإقتصاد
٥٥	٥ . هيكل منظمة حكومة القرية
٥٦	ب. عرض البيانات
	تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في قرية أوجونج تيران، مردكا، كارو، سومطرة الشمالية
٥٦
٦٢	ج. تحليل البيانات
	١ . تحليل تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في قرية أوجونج تيران، مردكا، كارو، سومطرة الشمالية
٦٢
	٢ . تحليل تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في قرية أوجونج تيران، مردكا، كارو، سومطرة الشمالية في رأي الفقه الشافعي
٦٥
٧١	الباب الخامس الاختتام
٧١	أ. النتائج
٧٣	ب. التوصيات
٧٤	المراجع
	الملاحق
	السيرة الذاتية الباحث

ملخص البحث

أسميتاساربيرسينولينجا، ١٤٢٢٠٠٩٨. تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في منظور الفقه الشافعي (دراسة الحالة في قرية أجونج تيران (Ujung Teran) مرديكأ (Merdeka) كارو (Karo) سومطرة الشمالية). البحث الجامعي، قسم الحكم الإقتصادي الإسلامي، كلية الشريعة، جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج، المشرف: الدكتور على حمدان الماجستير.

الكلمات الرئيسية: ثروة الزراعة، المؤجلة، الفقه الشافعي.

البيع هو أحد الأنشطة في قضاء الحاجة، والبيع في حين لايناسب بمفهوم البيع في الماضي وكذلك بنظام الدفعة. في قرية أجونج تيران هناك البيع من ثروة الزراعة المؤجلة، أي الدفعة تؤجل إلى الغد بعد ثروة الزراعة يباع للمرة الثانية. لأن غير اعتدال الثمن كل يوم، فالثمن يغير مرات من الثمن المتفق بين البائع والمشتري.

كان مشكلة البحث في هذا البحث وهي: (١) كيف تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في قرية أجونج تيران، مرديكأ، كارو؟ (٢) وكيف نظرة الفقه الشافعي عن تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في قرية أجونج تيران، مرديكأ، كارو؟

كان هذا البحث هو البحث الميداني، باستخدام نهج الاجتماعي. أما البيانات المجموعة تتكون من البيانات الأساسية والبيانات الثانوية التي كانت من خلالها المقابلة والوثائق. تحليل البيانات وصفيًا تشمل خلال الخطوات التالية: تفتيش البيانات، وتقسيمها، وتحليلها، والاستنباط.

أما نتيجة البحث فقد تشير إلى تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة الذي يحدث في قرية أجونج تيران حيث أن الدفعة المؤجل حتى الغد، إذا رأت الباحثة بنظرة الفقه الشافعي قد كمل كله إما من أركانه وشروطه. ولكن، انخفاض الثمن من بعض المشتريين إذا كان الثمن السوقي ينخفض يخسر الفلاح كالبائع لأنهم إذا كان الثمن السوقي يرتفع فالثمن غير ترافعه. انخفاض الثمن من جهة بعض المشتريين يخسر الطرف الآخر. إذن، في هذا التطبيق الغرار وهذا لايجوز.

ABSTRAK

Asminta Sari Br Sinulingga, 14220098. *Praktek Jual Beli Hasil Pertanian Non Tunai Perspektif Fiqh Syafi'i (Studi Kasus Desa Ujung Teran Kecamatan Merdeka Kabupaten karo, Sumatera Utara)*. Skripsi, Jurusan Hukum Bisnis Syari'ah, Fakultas Syari'ah, Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, Pembimbing: Ali Hamdan, M.A.,Ph.D.

Kata Kunci: *Hasil Pertanian, Non Tunai, Fiqh Syafi'i*

Salah satu kegiatan dalam pemenuhan kebutuhan adalah kegiatan jual beli, Jual beli yang ada saat ini tidak seperti konsep jual beli seperti dahulu, begitu juga dengan sistem pembayarannya. Di desa Ujung Teran terdapat jual beli hasil pertanian non tunai, dimana pembayarannya ditangguhkan hingga keesokan hari setelah hasil pertanian itu terjual kembali. karena ketidakstabilan harga setiap harinya, harga sering berubah dari harga yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli.

Dalam penelitian ini, terdapat rumusan masalah yaitu: 1) Bagaimana praktek jual beli hasil pertanian non tunai yang ada di desa Ujung Teran kecamatan Merdeka kabupaten Karo? 2) Bagaimana pandangan fiqh Syafi'i terhadap praktek jual beli hasil pertanian non tunai di desa Ujung Teran kecamatan Merdeka kabupaten Karo?

Penelitian ini tergolong ke dalam jenis penelitian Empiris, Penelitian ini juga sering disebut field research. Jenis pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah Pendekatan Sosiologis (Sociological Approach). Sedangkan data yang dikumpulkan berupa data primer dan data sekunder yang dilakukan dengan teknik wawancara dan dokumentasi. Analisis datanya menggunakan kualitatif deskriptif dengan beberapa tahapan yaitu pengecekan data, pengelompokan, pemeriksaan, analisis data, dan kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa praktek jual beli hasil pertanian non tunai yang terjadi di desa Ujung Teran pembayaran yang ditangguhkan hingga keesokan harinya, jika ditinjau dari segi rukun dan syaratnya menurut fiqh Syafi'i semuanya sudah terpenuhi. Tetapi, pengurangan harga yang dilakukan oleh sebagian pembeli secara sepihak merugikan petani sebagai penjual. Sedangkan jika harga dipasaran naik mereka tidak ikut menaikkannya. Pengurangan harga yang dilakukan oleh sebagian pembeli merugikan pihak lain, Sehingga dalam praktek ini terdapat unsur kecurangan (gharar) dan ini tidak diperbolehkan.

ABSTRACT

Asminta Sari Br Sinulingga. NIM : 14220098, 2018, *Practice of Postpone Sale and Purchase on Agricultural Product Perspective Fiqh Syafi'i (Case Study in Ujung Teran Village Merdeka District Karo, North Sumatera)* Thesis, Islamic Business Law Department, Sharia Faculty, Maulana Malik Ibrahim State Islamic University, Supervisor : Ali Hamdan, M.A., Ph.D.

KeyWords : *Agricultural Product, Non-Cash, Fiqh Shafi'i*

One of the activities in the fulfillment of needs is buying and selling activities. The recent buying and selling is not like the concept of buying and selling in the previous time, as well as the payment system. In Ujung Teran village there is a sale and purchase of non-cash crops, where the payment is deferred until the next day after the crops are sold again. Because of the unpredictable prices that get everyday, prices often changes from the price agreed by the seller and the buyer.

In this study, the problem are: 1) How the implementation of selling and buying agriculture product with the postpone system in Ujung Teran village Merdeka district Karo? 2) How the perspective of Fiqh Syafi'i about practice of postpone sale and purchase on agricultural product in Ujung Teran village Merdeka district Karo?

The type of this research is Empirical research, this research is also often called by field research. Type of approach used in this research is sociological Approach. While the data collected in the form of primary data and secondary data that is done by interviewing and documentation. Data analysis using descriptive qualitative with several stages of data checking, grouping, examination, data analysis, and conclusions.

The results of this research obtained that the practice of buying and selling of postpone agricultural products occurred in the village of Ujung Teran payment deferred until the next day, if viewed from the aspect of pillars and requirement according to fiqh Shafi'i is has fulfilled. but, price reductions made by some buyers unilaterally harm the farmer as a seller. and if the market price goes up they do not raise it. Reduction of prices made by some buyers is harm the other farmer as a seller, so in this practice there are elements of cheating (gharar) and this is not allowed.



الباب الأول

المقدمة

أ. خلفية البحث

كانت الإنسان مخلوق إجتماعي لا يستطيع الحياة مستقلا من غيره لأنه يحتاج إلى المجتمع، ودليل على هذه العلاقة التعاون. التعاون هو أحد طريقة الناس قضاء حاجاتهم في الحياة. بجانب ذلك، الناس مخلوق اقتصادي الذي لن يكفي في قضاء حاجتهم. ولقضاء الحاجة هناك كثير من الطرائق والأنشطة. منها الشراء والبيع، وهذا وجود تعاون والمساعدة بين الناس.¹ وعنصر مهم فيها الرضا بين

¹MuhammadAli Hasan, *Berbagai macam transaksi dalam Islam (fiqh muamalat)*, (Jakarta: PT RajaGrafindo persada,2003), 115.

البائع والمشتري كما قال الله: يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة

عن تراض منكم. (النساء: ٢٩).^٢

الرضا في البيع شرط متعلق بالإيجاب والقبول أو العقد، وهو أمر أساسي في هذه الأنشطة.^٣

الرضا هو بين البائع والمشتري شعور الحب وليس هناك الإكراه في استيلاء البضائع في البيع.

البيع في حين لا يتفق بالبيع في الماضي، أي هناك اختلاف بين البيع في الماضي والحاضر

الذي تقتصر بين البائع والمشتري والبضائع، حيث يلتقي البائع مع المشتري في البيع ثم بعد الاتفاق

بينهما فيتم البيع. ولكن الآن، هناك كثير من أنواع البيع في المجتمع والمجتمع لا بد من اتباع ذلك التطور.

من العادة عند مجتمع قرية أجونج تيران، مردیکا، كارو، سومطرة الشمالية في قضاء حاجة

حياتهم شراء ثروة الزراعة. هذه القرية لديه حالة أرض الهضبة وصعيد أكثرها أرض الزراعة لأنها تقع

قريب من منحدرات جبل سينابونج فحالة أرضه خصيب حتى نستطيع أن نزرع أنواع النباتات الزراعية

والفواكه. هذا الذي يجعل سكان هذه القرية فلاحين. في قرية أجونج تيران أكثر سكانها مسلمون مع

أن العادة هناك عادة ماضية وعندها التربية الحافظة.

البيع المتفق في قرية أجونج تيران، مردیکا، كارو معقد بين البائع والمشتري. البائع هو الفلاح

كمالك ثروة الزراعة، والمشتري هو الذي يشتري ثروة الزراعة التي يبيعها الفلاح. في هذه القرية، المشتري

مسمى ب"تور مالام" (Tur Malam). تور مالام جمعية المشترين الذين يكونون الوسيطين وهم كل يوم

^٢القرآن الكريم، سورة النساء : ٢٩ .

^٣MuhammadAli Hasan, *Berbagai macam transaksi* ...,120.

يجيئون مباشرة إلى القرية لمواجهة الفلاحين الذين يصدون ثروة الزراعة أو ينتظرون الفلاحين يبيعون نتائج زراعتهم في مكان معينة. وأمل جدول مجيئهم في النهار حتى الليل. وبعد العشاء هم يذهبون إلى المدينة ليبيعوا مرة من تلك ثروة الزراعة. لأنهم يقومون بالبيع في الليل فنسميهم تور مالم. وهذا المصطلح مستخدم عند الفلاح للمشتريين وقد كان المصطلح مصطلحا شائعا. وأما موضوع البيع (معقود عليه) مثل الخضروات والفواكه من نتج الزراعة.

المعاملة التجارية تعقد منذ المساء إلى الليل، من الاثنين إلى السبت. حيث يجيء المشتري إلى القرية وهناك مكان اجتماع المشتريين والفلاحين يجيئون مع نتائج زراعتهم للبيع. المشتري أو الوسيط سيحمل هذه النتائج إلى المدينة ليبيع للمرة الثانية. بعض الدفعة بين المشتريين والفلاحين دفعة مباشرة ودفعة غير المباشرة أي بعد بيع الثروة الزراعية في مكان أخري. في حين، لأن الثمن غير معدل في كل يوم، فثمن الفلاحين إلى المشتريين في وقت المعاملة التجارية بثمان اليوم الغد يختلف. إذن، إذا حان وقت دفع ثروة الزراعة في الأمس فالمشتريين ينقصون جملة النقود المتفقة في الأول لأن الثمن السوقي منخفض، وحين الثمن أرفع من الثمن المتفق فالمشتريين لايزيدون جملة النقود أو يعطين زيادة النقود من نتيجة البيع. التقنيات كذلك تضر أحد الأطراف لأن غير مناسب الثمن المتفق بعدد نقود المستلم من نتيجة بيع البضائع. الطرف الخاسر هو الفلاح الذي يسلم الجملة التي منحها المشتري إليهم. في الحقيقة، سوى البيع إلى المشتري في القرية، هناك مكان للبيع ولكن المكان خارج القرية ونحتاج إلى ثلاثين دقيقة إلى ذلك المكان. فالخيار الأول (البيع إلى المشتري في القرية) يكون أحسن الخيار لاقتصاد

الوقت والجهد والتكليف لأن ليس جميع الفلاحين لديهم المرافق لحمل ثروة الزراعة إلى مكان البيع وثروة الزراعة قليل.

التفكير مثل ذلك الذي جعل الفلاحين يبيعون ثروة الزراعة إلى المشتريين الذين يجيئون إلى القرية. مع أن أمرا غير وضوح الثمن يحدث كل يوم، ولكن الدفعة غير المباشرة من المشتريين تحدث كل يوم. السبب من المشتري هو نقص جملة النقود المحمول في ذلك الوقت، ولأن آلة أخذ النقود تقع في المدينة. إذن، النقود مستسلم في الغد.

تطبيق البيع والشراء من الثروة الزراعية غير المباشرة تعقد أكثر سكان قرية أجونج تيران وهذا يحدث في وقت طويل جدا. حيث يستطيعون يستسلموا هذا النظام بسبب السهل في بيع نتج الزراعة ونقص معرفة المجتمع عن الدين حتى لا تعرفون بوضوح كيف البيع الحقيقي في الإسلام، وفي الإسلام، الناس الذين يقومون بالبيع عليهم أن يعرفوا الحكم والأحوال التي تجعل البيع مقبول أو مردود. هذا بهدف كي تكون المعاملة السارية مقبولة والأفعال بعيدة من الفساد. بجانب ذلك، البيع من ثروة الزراعة المؤجلة يعطي أثر الظلم إلى الفلاحين وهناك عنصر الغرار في التجارة. من الشرح السابق، فأرادت الباحثة البحث حول كيف الحقيقة من تطبيق البيع من ثروة الزراعة المؤجلة مناسبا بشريعة الإسلام، ولاسيما موفقة بفقهاء الشافعي لأن أكثر المواطنين الإندونيسيين يعتنقون مذهب الشافعي بحيث أن هذا البحث يؤدي إلى رؤية الشافعي في تطبيق البيع الموجود في تلك القرية، هل تتم أركان وشروط البيع مطابق لفقهاء الشافعي وكيف تنظيم الدفع في ذلك تطبيق من حيث بين الطرفين ليس هناك من خاسر.

⁴Sayyid Sabiq, *fikih Sunnah*, (Bandung: PT Ama'arif, 1987), 43.

ب. أسئلة البحث

من الشرح السابق، فأسئلة البحث من البحث كالتالية:

١. كيف تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في قرية أجونج تيران، مردیکا، كارو؟
٢. كيف نظرة الفقه الشافعي عن تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في قرية أجونج تيران، مردیکا، كارو؟

ج. أهداف البحث

من مشكلة البحث السابقة، فأهداف البحث كالتالية:

١. معرفة شرح شامل حول تطبيق البيع من الثروة الزراعية المؤجلة في قرية أجونج تيران، مردیکا، كارو.
٢. معرفة نظرة الفقه الشافعي عن تطبيق البيع من الثروة الزراعية المؤجلة في قرية أجونج تيران، مردیکا، كارو.

د. فوائد البحث

فوائد البحث المرجوة من البحث كالتالية:

١. فوائد النظرية

هذا البحث مرجو استخدامه كمصدر البحث لأنشطة البحث المتابع كالسعي تطوير

مفهوم الفكر أعقل، ومنظم واستمرار معقول. هذا البحث يعطى الفهم والمعرفة نظرية للباحثة

خاصة وأصحاب الجامعة عامة حول تطبيق البيع من ثروة الزراعة المؤجلة في قرية أجونج تيران من نظرة الفقه الشافعي.

٢. فوائد تطبيقية

يرجى البحث الفكر الجديد الذي سيكمل الفكر الموجود. هذا البحث يعطي الفهم والمعرفة للمجتمع عامة ولطرف الذي يتعلق مباشرة وهو فلاح قرية أجونج تيران ومشتري ثروة الزراعة عن تكبيق البيع المؤجلة في قرية أجونج تيران بنظرة الفقه الشافعي.

هـ. التعريفات للموضوع

كي لا يظهر سوء الفهم في فهم مقصود البحث الجامعي، هناك بعض المصطلحات عليها الشرح كالتالية:

١. البيع المؤجلة : البيع الذي نظام الدفعة تأجيل حتى اليوم الغد بعد المعاملة التجارية. تعيين الثمن حين المعاملة التجارية واتفق بين الطرفين (الفلاح والمشتري).
٢. ثروة الزراعة : جميع نوع النباتات المأخوذ من الفلاحين في مزرعته، منها البرتقال، وطماطم والفلفل الحار وزهرة كول، والكرنب، والفاصوليات وغيرهم.

٣. المذهب الشافعي : مذهب الفقه السني قدمه إمام الشافعي في أول قرن التاسع. هذا

المذهب يتبعه كثير من سكان مصر التحت، والمملكة العربية السعودية الغربية، وسورية،
وإندونيسيا، وماليزيا، وبروني، وشاطئ كورومانديل، والابار، وحضر موت، وبحرين.^٦

٤. فقه الشافعي : البحث العلمي الذي يبحث في مسألة الأحكام الشرعية معتمدا

على نتيجة الاجتهاد من علماء الفقه في فهم القرآن وحديث رسول الله، معلق بالحقيقة
الموجودة في زمن الشافعي.^٧

و. طريقة عرض البحث

الكتابة في خطة البحث الجامعي مقسمة إلى خمسة فصول لأن البحث يعد البحث الميداني، و

هم:

الفصل الأول: المقدمة

مقدمة يتكون من وصف الخلفية التي تفسر السبب اختار الباحثة هذا العنوان. صياغة

المشكلة، التي هي جوهر لتنفيذ البحث. والهدف من البحوث والدراسات التي تنقل فوائد تأثير هذا

البحث نظريا وعمليا. التعريفات للموضوع التي يشرح الكلمات التي شكل فهمه. النظاميات كتابة هذا

التقرير، الذي يصف ترتيب هذا البحث.

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

⁶https://id.wikipedia.org/wiki/Mazhab_Syafi%27i, Diakses pada tanggal 30 maret 2018.

⁷Dewan Redaksi, *Suplemen Ensiklopedi Islam* (Jakarta: PT Ihtiar Baru van Hoeve, 2001), 109.

فيه البحوث السابقة والذي يصف الخلافات مع واضعي الدراسات والأبحاث التي تم القيام به من قبل الآخرين. و الإطار النظري بحث متعلق بنظرية أساسية حول المسألة. هذا القسم يبحث في البيع بنظام الوسيط في قرية أجونج تيران الذي يتكون من التعريف والشرح المتعلق بالبحث. من فرع البحث نأخذ النظرية لتحليل البيانات المأخوذة من الميدان.

الفصل الثالث: منهج البحث

منهج البحث فيها طريقة مستخدمة في البحث لتحصيل البحث الموجه ومنظم. توزيع الطريقة: موضع البحث، نوع البحث، نهج المنهج، ومصادر البيانات، طريقة جمع البيانات و أسلوب تحليل البيانات المستخدمة للباحثة في تحليل جميع البيانات المحسولة.

الفصل الرابع: مناقسة البحث

عرض البيانات عن نتيجة البحث والبحث في أحوال متعلقة بتطبيق البيوعوالشراء من ثروة الزراعة المؤجلة في قرية أجونج تيران بنظرة الفقه الشافعي.

الفصل الخامس : النتائج و التوصيات

هذا الفصل تبحث حول النتائج و التوصيات. النتائج على شكل نقاط من الأشياء الأساسية من البيانات المجموعة. النتائج فيه الأجوبة من أسئلة البحث. وأما التوصيات فيها الأشياء التي لم تفعلها الباحثة في هذا البحث أو البحث السابق، ولكن هناك الإمكان من البحث المتابع المتعلق بهذا البحث.

المراجع

الملاحق

سيرة ذاتية الباحث





أ. البحوث السابقة

الدراسات أو البحوث المتعلقة بتطبيق البيع من ثروة الزراعة المؤجلة في قرية أجونج تيران ليس معقد لأول مرة ويمكن أن يعقد شبه البحث في أماكن مختلفة. توجد الباحثة حول بعض النقاط التي لم يبحث الباحث من البحوث السابقة. فنقول أن هذا البحث ليس هناك التكرار.

١. نظرية الحكم الإسلامي عن تطبيق البيع من ثروة الزراعة بالخفض (دراسة الحالة في

قرية فاغريجو، كرتيك، وونوسوبو)

(Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Jual-Beli Hasil Pertanian Secara Tebas (Studi Kasus Desa Pagerejo, Kecamatan Kretek, Kabupaten Wonosobo).)

البحث الذي يقيمه فرمادي، طالب كلية الإسلامية بجامعة محمدية سوراكارتا سنة ٢٠١٤ يشرح عن تقنية البيع من ثروة الزراعة بالخفض بالنظر إلى الحكم الشرعي. استنباط البحث هو أن تطبيق البيع من ثروة الزراعة بالخفض في قرية فاغرجو غرر فيه. ولكن الغرر فيه خفيف ويعد من الغرر المباح والمهم أن الطرفين يرضيان وليس هناك الإجماع. فتطبيق البيع من ثروة الزراعة بالخفض في قرية فاغرجو لا يعد من البيع المحرومة أو المردودة.^٨

المساواة بين هذا البحث بالبحث الذي أقامه فرمادي هي البحث في البيع من ثروة الزراعة. الفرق في أن هذا البحث يركز في البيع من ثروة الزراعة المؤجلة في قرية أجونج تيران بالنظر إلى الفقه الشافعي.

٢. عقد البيع من ثروة الزراعة (الخضروات) بين الفلاح والبائع (المجمع) (البحث في ولاية أتيجه الوسطية)

(Perjanjian Jual Beli Hasil Pertanian (Sayuran) Antara Petani Dengan Pedagang (Pengumpul) (Suatu Penelitian Di Wilayah Aceh Tengah).)

هذا البحث الجامعي الذي كتبه خير النساء بكلية القاضي بجامعة شريعة كوالا دار السلام بندا أتيجه سنة ٢٠٠١ يشرح حول شكل عقد البيعمن ثروة الزراعة (الخضروات) بين

⁸Parmadi, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Jual-Beli Hasil Pertanian Secara Tebas (Studi Kasus Desa Pagerejo, Kecamatan Kertek, Kabupaten Wonosobo)", Skripsi. (Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta, Fakultas Agama Islam, 2014)

الفلاح والبائع (المجمع)، وعاملة سبب وقوع المسؤولية التقصيرية من البيع من الخضروات بين الفلاح والمجمع وحل المسؤولية التقصيرية بين الفلاح والمجمع.

طريقة البحث المستخدمة دراسة مكتبية أي يبحث حول المراجع والقانون المطبق ثم البحث الميداني بعد حصول على البيانات الأساسية من خلال مقابلة المستجيبين.

عقد البيع من الخضروات معقد شفويا من جهة الفلاح بالمجمع. العقد الشفوي يكاد يسبب المسؤولية التقصيرية لأن ليس هناك البيانات الحقيقية. عوامل حدوث المسؤولية التقصيرية بين الفلاح والمجمع لأن ليس هناك الاعتقاد الحسنة. الفلاح لا يحفظ جودة الخضروات، وهو لا يملأ الإنجاز، والمجمع لا يعطي الثمن المناسب، والمجمع لا يدفع بالمستقر من باقي الدفعة، والمجمع يؤجل الدفعة، والمجمع غير الصادق في وزن الخضروات وحال الخسارة من جهة المجمع. الحل من المسؤولية التقصيرية بطريقة أخذ بضائع المجمع كالضمانات، والمشاورة، وإرجاع النقود والخضروات، وتكليف مباشر ودفعة النقود تعتمد على عدد الوزن الحقيقي.⁹

المساواة بين هذا البحث يبحث خير النساء أن هذا البحث بحث في البيع من ثروة الزراعة. والفرق أن هذا البحث يركز في البيع من ثروة الزراعة المؤجلة في قرية أجونج تيران بنظرة الفقه الشافعي.

⁹Khairunnisa, "Perjanjian Jual Beli Hasil Pertanian (Sayuran) Antara Petani Dengan Pedagang (Pengumpul)(Suatu Penelitian Di Wilayah Aceh Tengah)", Skripsi, (Banda Aceh: Universitas Syiah Kuala, Fakultas Hukum, 2017)

٣. تطبيق عقد البيع من ثروة الزراعة بين الفلاح وشركة غريت جيانت فين أفل (في

سكنجو لامبونج الغربية)

(Pelaksanaan Perjanjian Jual Beli Hasil Pertanian Antara Petani dan PT

Great Giant Pineapple(di Kecamatan Sekincau Lampung Barat).)

البحث الجامعي الذي كتبه مريو سوسانتو وهو طالب كلية الشريعة بجامعة لامبونج سنة ٢٠١٧ يشرح عن تطبيق عقد البيع المتعلق بالحقوق والواجبات بين الفلاح وشركة غريت جيانت فين أفل، ما عوامل العوائق والتعزيز في عقد البيع من ثروة الزراعة بين الفلاح وشركة غريت جيانت فين أفل وكيف حل مشكلات إذا هناك المسؤولية التقصيرية.

نوع البحث المستخدم البحث الحكم الواقعي على شكل الوصفي. مدخل المشكلة المستخدم مدخل معياري-تطبيقي. البيانات المستخدمة هي البيانات الأساسية من نتيجة المقابلة والبيانات الثانوية التي تتكون من الحكم الأساسي والثانوية والمكملة. جمع البيانات من خلال الدراسة المكتبية، والمقابلة، والوثائق. تحليل البيانات بتفتيش البيانات، وتعيينها، وإعادة إعمارها ونظامها. البيانات المجموعة ثم تحليلها وصفيًا.

تطبيق عقد البيع بين الفلاح وشركة غريت جيانت فين أفل أنها تحمل في تطبيق العقد، أي وقت الدفعة من جهة الشركة لايناسب بمضمون رسالة العقد. عوامل العوائق في تطبيق العقد الجفعة غير مناسبة بالوقت، وجدول الحصاد غير المؤكد وإدارة الملفات غير مناسب بالوقت. وأما

عوامل الدعم في العقد هي أن العقد بين الطرفين مكتوب، والمشاكل التي تحدث بين الفلاح والشركة يحل سريعا. حل مشكلة عقد البيع بين الفلاح والشركة من خلال المشاورة.¹⁰

مساواة البحث بالبحث السابق بحث حول البيع من ثروة الزراعة وكيف وقت دفعه. وأما

الفرق أن هذا البحث يركز في البيع من ثروة الزراعة المؤجلة في قرية أجونج تيران.

الوصف من البحوث السابقة والمساواة والفرق يشرح فيما يلي من خلال الجدول:

جدول البحوث السابقة

رقم	اسم/جامعة/سنة	موضوع البحث	المساواة	الفرق
١.	فرمادي، كلية الإسلامية جامعة محمدية سوراكارتا، ٢٠١٤	نظرية الحكم الإسلامي عن تطبيق البيع من الثروة الزراعية بالخفض (دراسة الحالة في قرية فاغرجو، كرتك، وونوسوبو)	موضوع البحث حول تطبيق البيع من ثروة الزراعة	هذا البحث يبحث في مشكلات تطبيق البيع من ثروة الزراعة بالخفض في قرية فاغرجو، وأما بحث الباحثة يركز في تطبيق ثروة

¹⁰Merio Susanto, Skripsi “Pelaksanaan Perjanjian Jual Beli Hasil Pertanian Antara Petani Dan Pt Great Giant Pineapple(di Kecamatan Sekincau Lampung Barat)). (Bandar Lampung : Universitas Lampung, Fakultas Hukum, 2017).

الزراعة المؤجلة من جهة نظر الفقه الشافعي في قرية أجونج تيران.				
هذا البحث يركز في شكل عقد البيع من ثروة الزراعة (الخضروات) بين الفلاح والمجمع بنظر إلى كتاب القانون الحكم المدني، وأما بحث الباحثة يركز في تطبيق البيع من ثروة	موضوع البحث حول تطبيق البيع من ثروة الزراعة (الخضروات) بين الفلاح والمجمع في ولاية أتييه (الوسطية)	عقد البيع من ثروة الزراعة (الخضروات) بين الفلاح والبائع (المجمع) البحث في ولاية أتييه (الوسطية)	خير النساء، كلية الشرعية جامعة شيعة كوالا باندا أتييه ٢٠١٧	.٢

الزراعة المؤجلة من نظرة الفقه الشافعي في قرية أجونج تيران.				
هذا البحث يركز الحقوق في والواجبات بين الفلاح وشركة غريت جيانغ فين أفل، وأما بحث الباحثة عن تطبيق البيع من ثروة الزراعة المؤجلة من نظرة الفقه الشافعي في قرية أجونج تيران.	موضوع البحث حول تطبيق البيع من ثروة الزراعة	تطبيق عقد البيع من ثروة الزراعة بين الفلاح وشركة غريت جيانغ فين أفل (في سكنجو لامبونج الغربية)	ميريو سوسانتي، كلية الشريعة جامعة لامبونج، ٢٠١٧.	.٣

هذا البحث يركز في مشكلات البيع من ثروة الزراعة غير النقد.	البيع المؤجلة	تطبيق البيع من ثروة الزراعة المؤجلة في منظور الفقه الشافعي (دراسة الحالة في قرية أجونج تيران	أسميتنا ساري بر سينولينجا، كلية الشريعة جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج. ٢٠١٨	٤.
		مردیکا كارو سومطرة الشمالية)		

ب. الإطار النظري

١. سيرة الإمام الشافعي

إمام الشافعي هو محمد بن إدريس بن العباس بن عثمان بن شافع بن السائب بن عبيد بن عبد يزيد بن هاشم بن المطلب ابن عبد مناف بن قصيب بن كلاب بن مرة بن كعب بن لؤي بن غالب بن فهر بن مالك بن النضر بن كنانة ويجمع مع النبي صلى الله عليه وسلم في عبد مناف بن قصي والنبي صلى الله

عليه وسلم محمد بن عبد الله بن عبد المطلب بن هاشم بن عبد مناف.^{١١} ولد بغزة سنة خمسين ومائة من الهجرة وهو العام الذي توفي فيه أبو حنيفة رحمه الله.

يوجد الكثير من التاريخ حول المكان ولادة الإمام الشافعي في كتاب الإمام الشافعي.^{١٢} أكثر الشعبية هو أنه ولد في مدينة الغزة، رأي آخر في مدينة عسقلان و آخر يقول إنه ولد في اليمن. في رواية ابن أبي حاتم من عمرو بن سواد، قال: "قال لي الإمام الشافعي: "لقد ولدت في أرض عسقلان. عندما كنت في الثانية من عمري، أخذتني أُمِّي إلى مكة. بينما يذكر الإمام بيهقي مع سنده، من محمد بن عبد الله بن عبد الحاكم، قال: سمعت الإمام الشافعي يقول: "لقد ولدت في أرض غزة ثم أخذت من والدي لعسقلان."

حدثنا الحسن بن محمد بن الصباح الزعفراني قال قدم علينا الشافعي ابغداد سنة خمس وتسعين و مائة فأقام عندنا سنتين ثم رجع إلى مكة ثم قدم علينا سنة ثمان وتسعين فأقام عندنا أشهرًا ثم خرج إلى مصر وبها مات وكان يخضب بالحناء وكان خفيف العارضين وذكر الساجي أبو يحيى زكريا بن يحيى بن عبد الرحمن رحمه الله قال أخبرني عبد الله بن محمد ابن بنت الشافعي قال كان الشافعي رحمه الله مطلبيا وكانت أمه أزدية من الأزد وكان يسكن مكة وينزل منها بالبنية وكانت المرآته أمّ ولده حمدة بنت نافع بن عبّسة بن علمرو بن عثمان بن عفان قال الحسن ونا علي بن عيسى المرادي قال حدثنا أبو اليلمن ياسين بن زرارة القتباني الحلميري قال

^{١١} أبو عمر يوسف بن عبد الله، الانتقاء في فضائل الثلاثة الأئمة الفقهاء مالك والشافعي وأبي حنيفة رضي الله عنهم، (بيروت : دار الكتب العلمية)، ٨.

^{١٢} الجندي عبد الحلم، الإمام الشافعي، (كايرو: دار القلم، ١٩٩٦)، ٥١.

لما قدم الشافعي مصر أتاه جدي وأنا معه فسأله أن ينزل عليه فأبي قال أريد أن أنزل على أخوالي الأزدي فنزل عليهم.^{١٣}

درس محمد بن إدريس في مكة المكرمة مع سفيان بن عيينة وللمسلم بن خالد. بعد ذلك ذهب إلى المدينة المنورة درس للإمام مالك، و قبل ذهب إلى المدينة المنورة كان إمام الشافعي قد قرأ واحفظ كتاب الموطأ. و أحضر معه رسالة من ولي أمر مكة للوصي على المدينة المنورة ليكون من السهل مقابلة الإمام مالك. في ذلك الوقت كان محمد بن إدريس يبلغ من العمر ٢٠ عامًا، ثم درس إلى الإمام مالك لمدة ٧ سنوات.

التعرض لضغوط من ضرورات حياته، الإمام الشافعي في وقت لاحق يعمل في اليمن. وقعت مأساة له أثناء عمله في اليمن ، واتهم بالتورط في الحركة الشيعية وبالتالي واجه مع الخليفة هارون الرشيد في بغداد. بسبب معرفته العالية ومساعدته محمد بن حسن الشيباني (طالب أبو حنيفة)، لم يُطاع العقاب وحتى درس لمحمد بن حسن الشيباني كذلك يقيم في منزله.

وقد درس محمد بن حسن الشيبان مع الإمام أبو حنيفة لمدة ٣ سنوات، من محمد بن حسن الشيباني كان يدرس الفقه الإمام أبو حنيفة لمدة عامين ثم عد إلى مكة. بمناسبة موسم الحج التقى بعلماء الي ذهبوا إلى مكة لأداء فريضة الحج من جميع أنحاء العالم الإسلامي، وهكذا انتشر الفقه الإمام الشافعي في جميع أنحاء المنطقة الإسلامية.

^{١٣} أبو عمر يوسف بن عبد الله، الانتقاء في فضائل الثلاثة الأئمة الفقهاء مالك والشافعي وأبي حنيفة رضي الله عنهم، (بيروت : دار الكتب العلمية). ٨٠.

عاش في مكة لمدة سبع سنوات. ثم في عام ١٩٥ هـ ، عدت مرة أخرى إلى بغداد وحرّجت إلى قبر أبي حنيفة عندما كان عمره ٤٥ سنة. في بغداد قدم درسا إلى تلاميذه و أشهر تلاميذه هو أحمد بن حنبل الذي التقى الإمام الشافعي في مكة. كان أحمد بن حنبل اعجب كثيرا بذكاء وقوة ذاكرة الإمام الشافعي وبساطته وإخلاصه في موقفه. بعد عامين في بغداد، عاد إلى المدينة المنورة ليس بمدة طويلة، وفي عام ١٩٨ هـ عاد إلى بغداد ثم ذهب إلى مصر ووصل إلى مصر في عام ١٩٩ هـ.

أعطى دروسا من فتاواه في مصر، وأصبح يعرف باسم قول الجديد و أما الفتوى في بغداد تسمى قول القدم. توفي الإمام الشافعي في مصر عام ٢٠٤ هـ أو ٨٢٢ م، وفي وقت وفاة الإمام الشافعي أخذ الحاكم المصري حمام وصلّى على جنازته.

يبدو من السيرة الذاتية أن الإمام الشافعي عالم عظيم قادر على استكشاف ودمج طريقة الاجتهاد الإمام مالك وطريقة الإمام أبي حنيفة ، وبالتالي العثور على أسلوب الاجتهاد المستقل الخاص به. إنه شديد الحرص في التدريس، لذلك في الفتوى هناك توازن بين النسبة والطعم.^{١٤} عند الإمام الشافعي يجب أن تجلب العبادة الرضا والهدوء في القلب و لذلك نحتاج إلى الحذر. لأن مفهوم الإختيَات (مبدأ الحكمة) يلون فكر الإمام الشافعي.

كان الإمام الشافعي في نهاية حياته مشغولاً بالوعظ ونشر المعرفة والكتابة في مصر، حتى تسبب في الضرب على جسمه، ثم تعرض لمرض الباسور الذي يسبب إفراز الدم. و لكن بسبب

¹⁴H.A. Djazuli, *Ilmu Fiqh* (Jakarta: Kencana, 2006), 130

حبه للعلم يستمر الإمام الشافعي في القيام بعمله بتجاهل مرضه ٧، حتى توفي في مصر في ليلة الجمعة بعد صلاة المغرب، وهو آخر اليوم في شهر رجب. و دفن يوم الجمعة في عام ٢٠٤ هـ، أو ٨١٩/٨٢٠ م. قبره في مدينة القاهرة قريب من مسجد يزار، الذي يقع في حي سكني سمي بالإمام الشافعي.^{١٥}

٢. تكوين مذهب الشافعي

اعتمادا على التاريخ، مذهب الشافعي يلد بعد الإعداد الطويل. في الأول، إمام الشافعي يظهر نفسه بأن يكون المحدث المأخوذ من إمام مالك، ثم يكون إنسان أهل الرأي بعد لقاءه بأحد علماء مذهب حنفي أي محمد بن الحسن الشيباني.

تاريخ نشأة مذهب الشافعي مقسم إلى أربع فترة، وهي فترة الإعداد، وفترة النشأة بمولود مذهب القديم، وفترة النضج والكمال في مذهب جديد، وفترة التطوير والتخصيب.

أ. فترة الإعداد

هذه الفترة تجري منذ وفاة إمام مالك سنة ١٧٩ هـ، أي حينما الشافعي يذهب إلى اليمن للعمل. طوال حياة الشافعي في يمن، الشافعي يلقي ببعض القطب، أحدها إنسان أهل الرأي الأساسي بمذهب الحنفي وهو محمد بن الحسن الشيباني.^{١٦}

¹⁵ Muhammad Yasir Abdul Muthalib, *Ringkasan Kitab Al-Umm, Juz I* (Cet. IV; Jakarta: Pustaka Azzam, 2007.), 9-10

¹⁶ Lahmuddin Nasution, *Pembaruan Hukum Islam dalam Madzhab Syafi'i*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2001), 48.

بعد معرفة مذهب المالكي (أهل الحديث) ومذهب الحنفي (أهل الرأي)، إمام الشافعي يجرب أن يقارن أنواع آراء البطل من كلي المذهبين لنيل جهة إيجابية والمميزات من طريقة اجتهاده، والقواعد الأحسن المحصول من هذه المقارنة ثم يرمز رمزا جديدا ويضعه كالأساس لمذهب الشافعي.

ب. فترة النشأة (قول قديم)

فترة النشأة من مذهب الشافعي بإشارة مجيئ إمام الشافعي إلى بغداد لتقديم مفهومه الفقه على شكل كامل، وشامل القواعد العامة والأفكار الرئيسية الجاهز للتطوير. السعي لتقديم مذهبه يعقد بعقد مجلس العلم. كثير من علماء بخلفية مختلفة ومؤهلة متنوعة (الفقيه، والمحدث، واللغوي، والأديب) حاضرون في ذلك المجلس. وهم يشعرون بالافتناع إلى أقوال الشافعي. من هنا، تظهر درجة علم الشافعي أعلى منهم. لذلك، اسم الشافعي منشور إلى شتى الدول وأصبح مذهبه مقبول ومنشر في وسط مجتمع بغداد.

الآراء والفتاوى الفقهية المقدم في هذه الفترة مسمى بقول قديم. حوالي سنتين في بغداد، هو يصنف ويملى كتاب الرسالة في مجال أصول الفقه والحجة في الفقه. كتاب الحجة مرجع قول

قديم عنده ثم رواه بعض طلابه التي تتعلم إليهم في بغداد.^{١٧}

ج. فترة النضج والكمال (قول جديد)

¹⁷Lahmuddin Nasution, *Pembaruan*, 49-50.

بعد نجاح الشافعي في تقليم مذهبه في بغداد، ثم ينتقل إلى مصر. هناك الآراء المختلفة المتعلقة بانتقال الشافعي إلى مصر، ولكن الأعقل رأي عبد الحالم الجندي أن الشافعي يسمع الخبر في مصر أن هناك فرقتان المتعارضة، هما مذهب حنفي ومذهب مالكي. حينئذ، قال الشافعي: "أرجو أن أحضر إلى مصر وأهل الشئ الذي يجذبهم حيث لا يبحث في هذين المذهبين".¹⁸

الاستنباط أن إمام الشافعي ينتقل إلى مصر لوجود حاجة تطوير العلم. كالكبار العلماء، عليه تطوير العلم ويوحد أهل الرأي وأهل الحديث ويقدم مذهبه الجامع بين هذين المذهبين. طوال الحياة في مصر، إمام الشافعي مشغول بأنشطة الإنتاج والابتكار حول الفقه وأخير يصنع الحجة وشخصيته كالإمام يكون واقعياً. لأن سبب العلمي، يثبت الرجوع، أي ترك بعض القول القديم في بغداد ويغيرها بالفتاوى الجديد (قول جديد).
د. فترة التطوير والتخصيب

هذه الفترة تقع منذ وفاة إمام الشافعي حتى القرن السابع. طلاب الشافعي (طبقات) الذين يحصلون على درجة الاجتهاد في علمه يستمر استنباط الحكم لمواجهة المشاكل التي تظهر في عصرهم.

¹⁸Lahmuddin Nasution, *Pembaruan*, 52.

هم يراجعون الفتاوى إمام الشافعي. الدلائل المدعمة كل الفتاوى مفتشة للمرة الثانية لتقوية الحكم. في كل الحال، إمام الشافعي يعطي الاثنين أو أكثر من الفتاوى، ثم يقومون بالترجيح بعد معرفة الدلائل لكل الفتاوى لأخذ أقوى الاحتيار.

هم الذين يلعبون دورا مهما في دفاع مذهب الشافعي، وإكماله ونشره حتى يكون هذا المذهب مجاورا أو مسابقا بالمذاهب الآخر في جميع ولاية الإسلام. بجانب الاستنباط، والبحث والمناقشة بينهم أن بينهم وبين العلماء من مذاهب آخر، علماء الشافعية في هذه الفترة يصنف التصنيفات.

كاد كل عالم مشهور يكتب كتابا أو رسالة أو تعليقا أو المتن أو المختصر أو الشرح حسب طريقة الكتابة المطورة في زمنهم. بذلك، يكون المذهب غني بالكتب.¹⁹ هذه هي كتب الفقه الشافعي المهمة، منظما بالتالي:

- (١) الأم، صنفه محمد بن إدريس الشافعي (١٥٠ - ٢٠٥ هـ).
- (٢) مختصر، صنفه أبي إبراهيم إسماعيل بن يحيى المزاني (٢٦٤ هـ).
- (٣) المهذب، صنفه أبي إسحاق إبراهيم بن علي الشيرازي (٤٧٦ هـ).
- (٤) المطلب في دراسة المذهب، صنفه إمام الحرمين عبد الملك بن عبد الله الجويني (٤٧٨ هـ).

¹⁹Lahmuddin Nasution, *Pembaruan Hukum Islam dalam Madzhab Syafi i*, 53.

(٥) البسيط، الوسيط، والوجيز، صنفه أبو حامد محمد بن محمد الغازلي (٤٥٠) -
٥٥٥ هـ).

(٦) المحرر وفتح العزيز، صنفه أبي قاسم عبد الكريم بن محمد الرافعي (٦٢٣ هـ).

(٧) المجموع شرح المذهب، صنفه أبو زكريا محي الدين بن شرف النووي (٦٧٦ هـ).

(٨) روضة الطالبين صنفه النووي.

(٩) تحفة المحتاج شرح المنهاج، صنفه أحمد بن محمد بن علي (٩٧٤ هـ).

(١٠) مغني المحتاج إلى معرفة الألفاظ المنهاج، صنفه الخاطب الشربيني، شمس الدين محمد
بن أحمد (٩٧٧ هـ).

(١١) نهاية المحتاج شرح المنهاج، صنفه الرملي، شمس الدين الجمال، محمد بن أحمد بن
حمزة (١٠٠٤ هـ).^{٢٠}

٣. تعريف البيع

اصطلاحاً، البيع أن يبدل البضعة ببضعة أخرى أو البضعة بالنقود من خلال خلع حق
الملك من واحد إلى آخر على أساس الرضا. عند إمام نووي، البيع هو ملك الأموال على سبيل

الاستبدال حسب الشرعي.^{٢١}

²⁰Ahkamul fuqaha; Solusi Problematika Aktual Hukum Islam, Keputusan Mukhtamar, Munas dan Konbes Nahdlatul Ulama, (Surabaya: LTN NU dan Diantama, 2004).

²¹Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta, Rajawali Pers: 2014), 64.

عند وهبة الزهيلي، لغويا، البيع عملية استبدال البضعة بالبضعة. واصطلاحا، البيع عند علماء الحنفية استبدال المال (الشيء أو المال) بالمال بطريقة معينة. أو استبدال الشيء له القيمة بشيء شبهه بطريقة صحيحة وخاصة وهي الإيجاب والقبول معطاء (دون الإيجاب والقبول).^{٢٢}

في كتاب فقه السنة ألفه سيد سابق مشروح أن تعريف البيع اصطلاحا استبدال مال معين بمال آخر حسب رضا الطرفين أو بقول آخر أن البيع هو انتقال حق الملك بحق الملك الآخر حسب الاتفاق وحساب المال.^{٢٣}

بعض العلماء يعرف البيع باستبدال المال مع أن هناك فائدة المباح بالشيء مثله بطرفين للإعطاء الثابت.^{٢٤}

البيع شرعا بمعنى استبدال مال بمال حسب الرضا أو انتقال الملك بمغير في شكل مؤذن.^{٢٥} في عقد البيع، شيء مهم أن يبحث عن بضعة حلال وبطريقة حلال أيضا. أي البحث البضعة حلال للبيع إلى الآخر أو للبيع بطريقة صديقة وخالية من جميع الصفات التي تفسد البيع مثل الغش أو اللص أو الربا أو غيرهم.^{٢٦} الشيء المقصود هو الشيء (بضعة والنقود)، أما صفة البضعة لها القيمة أي البضائع القيمة واستطاعة إعطاء استخدامها حسب الشرع.

^{٢٢} وهبة بن مصطفى الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، (دار الفكر : سورية - دمشق)، جزء ٥، ٣٣٠٥.

^{٢٣} سيد سابق، فقه السنة، (بيروت - لبنان : دار الكتاب العربي، ١٣٩٧ هـ - ١٩٧٧ م)، جزء ٣، ٤٦.

^{٢٤} Syekh Abdurrahmas as-Sa'di, et al., *Fiqh Jual Beli: Panduan Praktis Bisnis Syari'ah*, (Jakarta: Senayan Publishing, 2008), 143.

^{٢٥} Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah jilid ٥*, (Jakarta: Cakrawala, 2009), 158-159.

^{٢٦} Ibnu Mas'ud dan Zainal Abidin, *Fiqh Madzhab Syafi'I*, (Bandung: Pustaka Setia, 2000), 24.

بمعرفة حد البيع، نفهم أن في البيع طرفان، والعملية التجارية معقدة في بضعة أو مال اللذين يحملان المصلحة لكلي الطرفين، البضعة حلال وطرفان لهما الحق على ملكه طوال

العمر.^{٢٧}

٤. أساس الحكم بإباحة البيع

البيع عقد مباح. هذا اعتمادا على الدلائل في القرآن، والحديث وإجماع العلماء. بين الدلائل (أساس شرعي) لإباحة تطبيق البيع كما تلي:

... وأحل الله البيع وحرم الربا ...

هذه الآية تشرح إباحة البيع وحرمة الربا. هي تفسد دليل المشركين الذين يعارضون شرع البيع في القرآن. المشركون لا يثبت مفهوم البيع المشروع من الله في القرآن ويعبره ممثل بنظام الربا. لذلك، في هذه الآية، أكد الله شرعيا وأباح البيع بوجه عام ويعارض وينهى الربا.

ودليل آخر في القرآن حول هذا الشيء هو المكتوب في سورة النساء آية ٢٩.^{٢٨}

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ...

قال إمام الشافعي: الله يذكر البيع في كتابه، ليس في مكان واحد الذي يشير إلى إباحة

البيع.

²⁷Sohari, Sahrani dan Ru'fah Abdullah, Fiqh Muamalah, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2011), 66.

²⁸Al-Qur'an dan Terjemah, Surat An-nisa : 9, (Bekasi: sukses publishing), 84.

إباحة الله البيع يشمل شيئين: أحدها أن الله يحل كل البيع بين الطرفين في بضعة مباح

للبيع حسب الرضا. هذا هو المعنى الواضح.²⁹

هذه الآية تشرح أن البيع مباح حسب الرضا بين الطرفين أي البائع والمشتري. هذان

يكونان شرط صحة البيع.

أساس الحكم من السنة منها حديث الرفعة بن رافع:

سئل النبي ص.م. : ايّ الكسب أطيب ؟ فقال : عمل الرجل بيده و كل بيع

مبرور. [رواه البزار وصححه الحاكم عن رفاة ابن الرفع] ³⁰

البيع فيه بركة من الله البيع الذي خالي من الغش ويخسر الآخر.³¹

إباحة عقد البيع من خلال اتفاق العلماء على شكل الإجماع الذي يعطي الحكمة أن

حاجة الناس متعلقة بالأشياء الموجودة في حق الآخرين، وملك الشيء لا يعطي دون التغذية

الراجعة منه. حتى تكون البيع أحد الطريقة لقضاء إرادة الناس وحاجته. لأن في الأساس، الناس

لا يستطيع أن يعيش منفردا دون مساعدة الآخرين.³²

²⁹Imron Rosadi, *Ringkasan Kitab Al-Umm* (cet. X, Jakarta : Pustaka Azzam, 2014), 1.

³⁰البحر الزخار بمسند البزار، أبو بكر أحمد بن عمرو بن عبد الخالق البزار، رقم الحديث : ٣١٧٧.

³¹Rachmat Syafi'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 75.

³²Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah*, Cet 1 (Yogyakarta : Teras, 2011), 54.

٥. أركان البيع وشروطه

في نظر الفقهاء، هناك الفرق حول أركان البيع. وعند علماء الشافعي، أركان البيع

كالتالي:^{٣٣}

أ. البائع

ب. المشتري

ج. العقد (الإيجاب والقبول)

د. معقود عليه (موضوع العقد)

العقد الربط بين المشتري والبائع. العقد أساس عملية البيع، لأن دون العقد، البيع غير صحيح. بجانب ذلك، العقد هو الرضا بين الطرفين. الرضا غير منظور لأنه متعلق بقلب الناس، ولكن إشارة الرضا منظور من الإيجاب والقبول بين الطرفين.^{٣٤} كما قال رسول الله صلى الله عليه وسلم:

^{٣٥}عن أبي هريرة رضي الله عنه عن النبي صل الله عليه و سلم قال لا يفترقن اثنان إلا عن

تراض.^{٣٦}

³³Abdu al-Rahman al-Jaziri, *al-Fiqh 'ala Al-Madzâhib al-Arba'ah*, Juz 2, Terj. Chatibul Umam (Jakarta : Darul Ulum Press, 2001), 141.

³⁴Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah*, Cet 1 (Yogyakarta : Teras, 2011), 55.

^{٣٥}عبد الرحمن بن صخر، سنن أبي داود، كتاب الإجازة، باب في خيار المُتَبَاعِغَيْنِ، رقم الحديث : ٣٠٠٣.

^{٣٦}أبو داود، سنن أبو داود، (مصر: دار القاهرة، ١٩٩٩) جزء ٣، ١٥٠٠.

في البيع هناك شروط وجبت حضورها حسب أركان البيع السابقة. وشروط البيع عند

إمام الشافعي كالتالي:

أ. شروط الناس الذي يقصد الحسن إما من جهة المشتري وإما البائع

(١) البالغ أو الواعي. كلا البائع والمشتري بالغ وعاقل وواعي ومستطيع حفظ الدين

والمال. بذلك، عقد الطفل لم يبلغ يعد لم يصح. بعض العلماء يبيح الطفل للبيع

لو هناك الإذن وفي مراقبة وثمان البضائع التي يشتريها الطفل رخيص وغير ضرر.

(٢) غير مجبور وبطريقة صحيحة، فلا يصح البيع بشخص مجبور.

(٣) الإسلام، إذا كان البضائع مثل مصحف القرآن وغيره.

(٤) المشتري غير عدو الإسلام. المسلم ممنوع بيع البضائع مثل سلاح أو الأشياء

الآخر إلى عدوه الذي يستخدمه العدو لقتل عدوه.

(٥) الرضا بين الطرفين. كما قال الرسول عن أبي سعيد الخضري أن رسول الله صلى الله

عليه وسلم قال: إن البيع على سبيل الرضا.

ب. شرط الصيغة (الشيء الذي يقال عند البيع)^{٣٧}

(١) مواجهة البائع والمشتري ولا بد أن يشير صيغة العقد إلى من يعامل معه، أي لا بد

من مناسبة بمن يعامله.

^{٣٧} جلال الدين محمد بن احمد بن محمد المحلي، كنز الراغبين شرح منهاج الطالبين، (بيروت-ليبانون: دار الخطب العلمية، ٢٠٠١)،

- (٢) الموجه إلى البدن، ولا يصح العقد بقول: "أبيع الشيء إلى رأسك أو إلى يدك".
- (٣) قبول (جملة التي قاله المشتري إلى البائع عند البيع). من يقول القبول لابد من يقوم بالبيع إلا موكل.
- (٤) قول الصيغة بالنية.
- (٥) ذكر الشيء أو المعقود عليه
- (٦) قول الإيجاب والقبول كامل. إذا كان طرفان مجنونان عند البيع قبل قول القبول، فبيعهما باطل.
- (٧) الإيجاب والقبول دون انفصال.
- (٨) بين الإيجاب والقبول لا ينفصلهما بقول آخر.
- (٩) لا يتغير اللفظ. لفظ الإيجاب لا يتغير، مثل قول "أبيع بخمسة آلاف، ثم يقول للمرة الثانية، أبيع بعشرة آلاف، مع أن الشيء سواء بشيء الأول ولم يكن هناك القبول.
- (١٠) مناسبة الإيجاب والقبول على شكل كامل.
- (١١) غير معلق بالشيء. العقد لا يتعلق بشيء الذي ليس هناك العلاقة بالعقد.
- (١٢) لا يتعلق بالوقت.
- ج. شرط المعقود عليه^{٢٨}

- (١) طهور، فلا يصح بيع الشيء المتنجس (شيء حرام عند الفقه)

^{٢٨} جلال الدين محمد بن احمد بن محمد المطي، كنز الراغبين،،، ٢٢١.

هذا بدليل حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم إن الله ورسوله حرم بيع الخمر والميتة والخنزير والأصنام. رأى ابن القيم أن ذلك الحديث يحرم جميع الأفعال الحرام وبيعها، مع أن المشتري يستخدمه للحاجة نفسها. أكثر العلماء يرون أن جميع نوع الشيء المنتجس عليه حرام.

(٢) له الفائدة. له الفائدة عند الشرع.

مثل بيع الحشرة، والحية، والفأر ممنوع إلا للشيء له الفائدة.

(٣) استطاعة التسليم

(٤) الشيء ملك النفس أو وكيل لغيره

الشيء الذي لا يستطيع أن يسلم ماديا فلا يصح حكمه مثل السمك في الماء أو

الطيور التي تطير، وغيرها.

(٥) واضح ومعروف عند الطرفين إما من جهة الذات أو المقدار أو الصفة.

هذا لتجنب الغش، شرط الشيء يكفي بمعرفة حال البضائع مع أن لا يعرف

عدده، مثل بيع حسب الحساب. للشيء الذمة (الشيء المحسوب أو الموزون)، فعدد

الشيء وصفاته معروف بين الطرفين. وكذلك ثمن المعروف، إما الصفة أو قيمة الدفع أو

عدده أو وقته.

د. الشروط التي تفسد البيع

(١) الشرط المفسد الذي يبطل العقد أساسيا. نهي النبي عقدان البيع في شيء واحد.

مثل "أبيع هذا الشيء إليك بشرط تقوم بإيجار بيتك إليّ".

(٢) الفساد في شرط نفسه ولا يبطل العقد. مثل أن يثبت الشرط أن المشتري لا يجوز بيع

الشيء الذي قد اشتراه المشتري. العقد يعتمد على حرية المشتري مطلقا لما

سيفعله بالشيء الذي يشتريه من البائع. قال الرسول من يعين الشرط الذي ليس

مكتوب في كتاب الله، فبطل الشرط مع أن عشرة نوع الشرط. (متفق عليه) من

حديث عائشة رواه البخاري ومسلم.

٦. أنواع البيع

البيع منظور من جهات كثيرة، من جهة موضوع البيع، من جهة القائم بالبيع ومن جهة

الحكم. من جهة الحكم، البيع اثنان، الأول بيع صحيح حسب الحكم والبطل حسب الحكم.

أ. منظور من جهة الشيء الذي يكون موضوع البيع (معقود عليه) عند إمام تقي الدين أن

البيع ثلاث أنواع. (البيوع ثلاثة بيع عين مشاهدة وبيع شيء موصوف في الذمة

وبيع عين غائبة لم تشاهد).

بيع الشيء المنظور أن الشيء موجود عند العقد وبين البائع والمشتري. هذا لازم الفعل في

المجتمع ومباح مثل بيع الرز في السوق. وأما البيع الذي يذكر صفاته في العقد فذلك بيع السلم

(الحجز).

بيع الشيء غير موجود وغير منظور بيع ممنوع عند الإسلام لأن الشيء غير معين وذلك
مخطر أن الشيء محصول من السرقة أو الشيء الحاجز الذي يسبب الخسارة لطرف واحد. إذ
تخسير الشيء أو تفسيده ممنوع، مثل قول محمد شربني خاطب أن بيع البصل والجزر اللذان
داخل الأرض باطل لأن ذلك غرر.

ب. منظور من جهة العاقد، فالبيع منقسم إلى ثلاثة أقسام، باللسان، بالوسيط، وبالفعل.
عقد البيع باللسان عقد عقده أكثر الناس. الأبكم متغير بالإشارة عند العقد لأن الإشارة
ملكة طبيعية في إظهار الإرادة. الحال المنظور في العقد هو مقصود أو غاية والفهم وليس
التحدث والتعبير.³⁹

البيع بالفعل (المعاطة) أي الأخذ أو إعطاء الشيء دون الإيجاب والقبول مثل أن يأخذ
الشخص الطعام فيه الثمن الذي يعينه البائع ثم يعطي النقود للدفع إلى البائع. البيع بتلك
الطريقة دون صيغة الإيجاب والقبول بين البائع والمشتري، عند بعض الشافعية هذا الأمر ممنوع
لأن الإيجاب والقبول ركن البيع. ولكن، بعض الشافعية الأخرى مثل إمام النووي يبيح بيع
الحاجة اليومية بتلط الطريقة أي دون الإيجاب والقبول أولاً.

٧. البيع الممنوع

البيع السابق ذكره بيع مباح. بجانب ذلك، هناك البيع الممنوع الباطل وهناك ممنوع ولكن

صحيح.

³⁹Hendi, Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Press, 2010), 76-78.

- أ. الشيء الذي يحكم بالنجس عند الدين مثل الكلب والخنزير والصنم والميتة والخمر كما قال رسول الله صلى الله عليه وسلم "عن جابر رضي الله عنه قال قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: إن الله ورسوله حرم بيع الخمر والميتة والخنزير والأصنامز"
- ب. بيع مني الحيوانات مثل تزويج الكباش والشاة كي يتولدان منهما الذرية. هذا البيع حرام لأن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: عن ابن عمر رضي الله عنه قال: نهى رسول الله بيع مني الحيوان.
- ج. بيع الجرو في بطن أمه. هذا البيع ممنوع. لأن الشيء لم يوجد ولم يظهر.
- د. بيع المحقلة. بقالة مثل الأرض، والمزرعة، والحقل. معنى المحقلة هنا بيع النباتات التي توجد في الحقل أو المزرعة. هذا ممنوع في الإسلام لأن فيه الربا.
- هـ. البيع بالمخاضرة. أي بيع الفواكه التي لم تناسب حصدها، مثل بيع الرامبوتان الخضراء، والمنجا الصغيرة، وغيرهما. هذه الأمور ممنوع البيع لأن الأشياء غامضة. بمعنى يمكن الفاكهة تسقط بسبب الريح المتهيج أو غيره قبل أن يأخذها المشتري.
- و. البيع باللمسة، أي البيع باللمس. على سبيل المثال أن يلمس الشخص القماش بيده في الليل أو النهار. فذلك الشخص اللامس قد اشترى القماش. هذا ممنوع لأن هناك الغش أو إمكانية الخسارة من طرف واحد.

- ز. البيع بالمنازلة، أي البيع بالرمي مثل أن يقول الشخص: "ارم إلي ما عندك، سأرمي إليك ما عندي." بعد الرمي البيع. هذا ممنوع لأن هناك الغش ولا يوجد الإيجاب والقبول.
- ح. البيع بالمزبنة، أي بيع الفاكهة الندية بالفاكهة المجففة. مثل بيع الأرز المجفف بدفع الأرز الندي ومقداره بمقدار الذي يخسر صاحب الأرز المجفف.
- ط. تعيين ثمنين لبيع شيء واحد. عند الشافعي، البيع مثل ذلك يشمل معنيين، الأول أن يقول الشخص: أبيع هذا الكتاب عشر آلاف عقدا وخمسة عشر ألفا بالدين. والثاني أن يقول الشخص: أبيع هذا الكتاب بشرط أن تبيع حقيقتك إلي.
- ي. البيع بشرط (عوض مهجول)، هذا البيع متشابه بيع تعيين ثمنين، ولكن هنا تعد ذلك الشرط مثل أن يقول الشخص: "أبيع بيتي القديم إليك بشرط أن تبيع سيارتك إلي. هذا البيع سواء ببيع ثمنين بمعنى الثاني عند الشافعي."⁴⁰
- ك. بيع الغرر، أي جميع البيع غير واضح ويجعله بين الفساد والفائدة.⁴¹ بيع الغرر بيع الغمض حتى من الإمكان، هناك الغش، مثل بيع السمك في البركة أو بيع الفستق الذي أعلاه حسن وتحتة قبيح.

⁴⁰Hendi, Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Press, 2010), 79-81.

⁴¹Mustafa Dib Al- Bugha, *Fikih Islam Lengkap (Penjelasan hukum-hukum Islam Madzhab Syafi'i)*, (solo:Media Zikir, 2010), 262.

ل. البيع باستثناء بعض الأشياء مثل أن يبيع الشخص من الشيء ويستثني بعضه. أن يبيع الشخص جميع الأشجار الموجودة في حقله، إلا شجرة الموز. هذا البيع صحيح لأن الاستثناء واضح. ولكن، إذا كان المستثنى غير واضح (مجهول) فالبيع الباطل.

م. امتناع بيع الطعام حتى أن وازنه البائع مرتين. هذا يدل على غير صدق بين الطرفين. جمهور العلماء يرون أن الشخص الذي يشتري الشيء بمقدار معين ويقبله ثم يبيعه للمرة الثانية، فلا يجوز على البائع الثاني أن يسلم ذلك إلى المشتري الثاني بالمقدار الأول وعلى البائع الثاني أن يوازنه للمشتري الثاني.

٨. الثمن والمبيع

أ. تعريف الثمن والمبيع

بوجه عام، المبيع أمر الذي يكون معيناً بالتعيين. أما تعريف الثمن بوجه عام هو أمر غير معين بالتعيين. إمام الشافعي وجعفر يران أن الثمن والمبيع هما اسمان مختلفان الشكل ولكن بمعنى واحد.

ب. الفرق بين المبيع والثمن

قاعدة الحكم عن المبيع والثمن جميع الأشياء المبيع صحيح الثمن، ولكن، ليس جميع الثمن المبيع. بين فرق المبيع والثمن : بوجه عام النقوج هو الثمن، وأما الشيء المبيع. إذا كان البيع ليس بالنقود، فالشيء المتبادل المبيع والتبادل الثمن.

ج. شروط المبيع والتمن

- (١) أن يكون المبيع مال له الفائدة، وليس على الثمن هذا الشرط.
- (٢) أن يكون المبيع عند ملك البائع، ولا يكون الثمن مثل ذلك.
- (٣) لا يجوز تعجيل الثمن في بيع الحجز، وبالعكس أن يعجل المبيع.
- (٤) المسؤول على الثمن هو المشتري، وأما المبيع مسؤولة البائع.
- (٥) عند علماء الحنفية، العقد بغير ذكر الثمن فاسد والعقد بغير ذكر المبيع باطل.
- (٦) المبيع الفاسد قبل التسليم باطل، وأما الثمن الفاسد قبل التسليم لا يبطل.
- (٧) لا يجوز التصرف على الشيء الذي لم يسلمه البائع إلى المشتري، ولكن يجوز البائع التصرف قبل التسليم.^{٤٢}

٩. البيع بالتقسيت

أ. تعريف البيع بالتقسيت لغويا وشرعيا.

لغويا، التقسيت معاني كثيرة، منها:

- (١) التفصيل وجعل الشيء أقسام. إذا قيل: قسط فلان الشيء بمعنى هو يفصله ويجعله

أقسام صغيرة. في حالة الدين، هو يجعل الدين أقسام واضح ويدفعه في أوقات

معينة.

⁴²Rachmat Syafi'I, *Fiqh ...*, 87-88

(٢) التوزيع بالاعتدال. الليث يقول أن قول "تقسطوا الشيء بينهم" بمعنى هم يوزعون الشيء باعتدال لكل. في الأبواب، معنى التقسيط العدل، وأما في اللسان بمعنى العدل والسواء.

من البيان السابق، التقسيط بمعنى توزيع الشيء إلى أقسام معتدل مثل أن يدفع الدين بعدد خمسمائة ديناراً حتى خمسة أسابيع وفي كل الأسبوع مائة ديناراً.

(٣) التقطير. قسط على عياله عن نفقة تقسيطاً بمعنى أن يعطي الشخص النفقة إلى أسرته بطريقة القسط، إذا كان هو يضيق التسوق.

(٤) القسم والحاصل. تقسطننا الشيء بيننا بمعنى كل واحد بيننا يأخذ القسم له من الشيء. وأما "وفاه قسطه" بمعنى قد أخذ قسمه كاملاً.

عند الشرع، بيع التقسيط تأجيل دفع الدين بتقسيمه إلى أوقات معينة. ثمن الدفع المقسط ثمن الدفع بشرط مقسم بالواضح في وقت معين.

(٥) علاقة تأجيل (تأجيل الدفع حتى وقت معين) وتقسيط (تقسيم الدفع في وقت معين).

تأجيل أن يؤجل الدفع حتى وصل الشيء في المستقبل، إما الوقت شهراً أو سنة. إما أن يقبل البائع النقود نقداً في بيع واحد مباشرة وإما بالتدرج (الدفعة). وأما التقسيط

تأجيل دفع ثمن الشيء حيث البائع يقبل الدفع بالتدرج.

من التعاريف السابقة، قيل أن هناك العلاقة العامة والخاصة والمطلقة بين التأجيل والتقسيت. كل التقسيت تأجيل، وأما التأجيل أعم من التقسيت وأطلقه حتى تكون في وقت التقسيت بنظام التأجيل وفي وقت لا. بقول آخر أن التقسيت أخص من التأجيل.⁴³

قال الشافعي : وأصل ما ذهب إليه من ذهب في بيوع الآجال أنهم رووا أن عالية بنت أنفع أنها سمعت عائشة أو سمعت المرأة أبي السفر تروي «عن عائشة أن المرأة سألتها عن بيع باعته من زيد بن أرقم بكذا وكذا إلى العطاء ثم اشترته منه بأقل من ذلك نقدا، فقالت عائشة: بئس ما اشترت وبئس ما ابتعت، أخبرني زيد بن أرقم أن الله عز وجل قد أبطل جهاده مع رسول الله - صلى الله عليه وسلم - إلا أن يتوب».

قال الشافعي : قد تكون عائشة لو كان هذا ثابتا عنها عابت عليها بيعا إلى العطاء؛ لأنه أجل غير معلوم، وهذا مما لا تجيزه، لا أنها عابت عليها ما اشترت منه بنقد وقد باعته إلى أجل، ولو اختلف بعض أصحاب النبي - صلى الله عليه وسلم - في شيء فقال بعضهم فيه شيئا وقال بعضهم بخلافه كان أصل ما نذهب إليه أنا نأخذ بقول الذي معه القياس، والذي معه القياس زيد بن أرقم، وجملة هذا أنا لا نثبت مثله على عائشة مع أن زيد بن أرقم لا يبيع إلا ما يراه حلالا، ولا يبتاع مثله، فلو أن رجلا باع شيئا أو ابتاعه نراه نحن محرما، وهو يراه حلالا

⁴³Abu Malik Kamal bin As-Sayyid Salim, *Shahih Fikih Sunnah jilid 4*, (Jakarta : Pustaka azzam, 2007), 527-530.

للم نزلعلم أن الله يحبط من عمله شيئاً، فإن قال قائل فمن أين القياس مع قول زيد؟ قلت رأيت البيعة الأولى أليس قد ثبت بها عليه الثمن تاماً؟ فإن قال بلى، قيل: أفرأيت البيعة الثانية أهى الأولى؟ فإن قال: لا قيل: أفحرام عليه أن يبيع ماله بنقد، وإن كان اشتراه إلى أجل؟ فإن قال: لا، إذا باعه من غيره، قيل: فمن حرمه منه؟ فإن قال: كأنها رجعت إليه السلعة أو اشترى شيئاً دينا بأقل منه نقداً، قيل إذا قلت: كان لما ليس هو بكائن، للم ينبغ لأحد أن يقبله منك، رأيت لو كانت المسألة بحالها فكان باعها بمائة دينار دينا واشتراها بمائة أو بمائتين نقداً؟ فإن قال: جائز، قيل: فلا بد أن تكون أخطأت كان ثم أو ههنا؛ لأنه لا يجوز له أن يشتري منه مائة دينار دينا بمائتي دينار نقداً.

فإن قلت: إنما اشتريت منه السلعة، قيل فهكذا كان ينبغي أن تقول أولاً ولا تقول كان لما ليس هو بكائن، رأيت البيعة الآخرة بالنقد لو انتقضت أليس ترد السلعة ويكون الدين ثابتاً كما هو فتعلم أن هذه بيعة غير تلك البيعة؟ فإن قلت: إنما اهتمته، قلنا هو أقل تهمته على ماله منك، فلا تركز عليه إن كان خطأ ثم تحرم عليه ما أحل الله له؛ لأن الله عز وجل أحل البيع وحرم الربا وهذا بيع وليس بربا، وقد روي إجازة البيع إلى العطاء عن غير واحد، وروي عن غيرهم خلافه، وإنما اخترنا أن لا يباع إليه؛ لأن العطاء قد يتأخر ويتقدم، وإنما الآجال معلومة بأيام موقوتة أو أهلة وأصلها في القرآن، قال الله عز وجل {يسألونك عن الأهلة قل هي مواقيت للناس والحج} [البقرة: ١٨٩] ، وقال تعالى: {وادكروا الله في أيام معدودات} [البقرة: ٢٠٣]،

وقال عز وجل: {فعدة من أيام أخر} [البقرة: ١٨٤] ، فقد وقت بالأهله كما وقت بالعدة وليس العطاء من مواقيته تبارك وتعالى، وقد يتأخر الزمان ويتقدم وليس تستأخر الأهله أبدا أكثر من يوم، فإذا اشترى الرجل من الرجل السلعة فقبضها وكان الثمن إلى أجل فلا بأس أن يبتاعها من الذي اشتراها منه ومن غيره بنقد أقل أو أكثر مما اشتراها به أو بدين كذلك أو عرض من العروض ساوى العرض ما شاء أن يساوي، وليست البيعة الثانية من البيعة الأولى بسبيل، ألا ترى أنه كان للمشتري البيعة الأولى إن كانت أمة أن يصيبها أو يهبها أو يعتقها أو يبيعها ممن شاء غير بيعه بأقل أو أكثر مما اشتراها به نسيئة؟ فإذا كان هكذا فمن حرمها على الذي اشتراها؟ وكيف يتوهم أحد؟ وهذا إنما تملكها ملكا جديدا بثمن لها لا بالدنانير المتأخرة؟ أن هذا كان ثمنا للدنانير المتأخرة وكيف إن جاز هذا على الذي باعها لا يجوز على أحد لو اشتراها.^{٤٤}

^{٤٤} الشافعي أبو عبد الله محمد بن إدريس بن العباس بن عثمان بن شافع بن عبد المطلب بن عبد مناف المطلبي القرشي المكي، الأم، (بيروت دار المعرفة، ١٤١٠هـ/١٩٩٠م) ٧٨٠-٧٩٠.

الباب الثالث

منهج البحث

في دراسة علمية منهج البحث هو وحدة نظام يجب تضمينها وتنفيذها أثناء عملية البحث. هذا مهم جدا لأنه سيحدد عملية البحث لتحقيق الأهداف. بالإضافة إلى ذلك ، فإن منهج البحث هي طريقة لإجراء تحقيق باستخدام الحقيقة العلمية ، بحيث يمكن حساب البحث في وقت لاحق.⁴⁵ فسيأت منهج البحث في هذا البحث:

⁴⁵Marzuki, *Metodologi Riset* (Yogyakarta: PT. Prasetya Widia Pratama, 2000), 4.

أ. موضع البحث

تم إجراء هذا البحث في قرية أوجونغ تيران ميرديكا، كارو رينجسي ، مقاطعة سومطرة الشمالية. السبب في أن الباحث اختار هذا الموقع كموقع بحث لأن الباحث يرى عملية شراء وبيع المحصول الزراعية في هذه القرية هناك عدم يقين في دفع عملية البيع من قبل المشتريين (الوسيط)، وهذه العملية تضر بالمزارعين كالبائعين من المحصول الزراعية.

ب. نوع البحث

يتم تضمين هذا النوع من الأبحاث في مجال البحث أو البحوث القانونية التجريبية التي تربط بين القانون والسلوك البشري الحقيقي. والقانوني التجريبي أو ما يمكن تسميته علم الاجتماع القانوني هو علم نشأ عن تطور الظواهر القانونية في المجتمع الذي بدا جانبه القانوني⁴⁶ تركز هذه الدراسة على التحليل الميداني، البيانات المستخدمة هي أنواع البيانات الأساسية التي تم الحصول عليها في هذا المجال. ثم تضاف مع بيانات ثانوية في شكل وثائق وغيرها من المراجع المتعلقة بالقضايا التي تمت دراستها. أجرى الباحثون مقابلات مع أطراف ذات صلة، في هذه الحالة مزارعو قرية أوجونغ تيران، مشترون أو جولة ليلية وأجروا أيضا ملاحظات في موقع البحث و هيفي قرية أوجونغ تيران مردیکا في منطقة كاري سومطرة الشمالية.

⁴⁶Zainudin Ali, *Sosiologi Hukum*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2007), 13.

ت. نهج البحث

يستخدم الباحث نهج الشريعة الإسلامية ، والإشارة إلى هذا البحث فقه الشافعي . طريقة النهج المستخدمة هي النهج القانوني التجريبي ، وهذا هو القانون وفقا للواقع المقيم في الحياة الاجتماعية للمجتمع.⁴⁷ ويتم هذا النهج من خلال النهج الاجتماعي (*Sociological Approach*) الذي يقوم بإجراء دراسة حول الحياة الاجتماعية الموجودة في مكان البحث. الحياة الاجتماعية للمجتمع درس هو حقيقة في قرية أوجونغ تيران كارو ريغيسي حول عادات المجتمع في عملية بيع وشراء الحصول الزراعية غير النقدية.

ث. مصادر البيانات

تأتي البيانات المستخدمة في هذا البحث من البيانات الأساسية ، والبيانات الثانوية ، وكذلك البيانات الجامعية. البيانات الأولية التي تم الحصول عليها من المقابلات والملاحظات التي أجراها الباحث في هذا المجال حول موضوع البحث. أجرى الباحث مقابلات مع العديد من الأطراف ، وهم مزارعو قرية أوجونغ تيران ، والمشتريين أو "تر مالم" (*Tur Malam*). وبالطبع مراقبة موضوع البحث والبيئة في القرية. البيانات الثانوية التي تم الحصول عليها من كتب الفقه الشافعي عن البيع والشراء المرتبطة بالبحث. ثم ، بيانات المستوى الثالث التي هي في شكل موسوعة والقاموس الاندونيسي الكبير للعثور على معنى كلمة أجنبية.

⁴⁷Ali, Sosiologi Hukum, 13.

ج. طريقة جمع البيانات

في هذه البحث، استخدم الباحث المنهج التالي:

١. المقابلة

المقابلة هي إحدى الطرق في جمع البيانات عن طريق الاتصال ، وذلك من خلال الاتصال أو العلاقة الشخصية بين جامع البيانات (القائم بإجراء المقابلة) مع مصدر البيانات (المخبر).^{٤٨}

المقابلة هي عملية الحصول على المعلومات من خلال سؤال المستفتى مباشرة. هذه المقابلة تستهدف أشخاص معينين. أنواع المقابلات المستخدمة هي المقابلات المنظمة، و هو أعد الباحثة قائمة من الأسئلة حول القضايا التي تمت مناقشتها. في تقنية المقابلة ، أجرى الباحث مقابلات مع ثلاثة بائعين وخمسة مشترين للمحصول الزراعية في قرية أوجونغ تيران.

٢. التوثيق

طريقة التوثيق هي العثور على بيانات حول الأشياء أو المتغيرات في شكل ملاحظات، نسخ، كتب، صحف، مجلات، نقوش، محاضر، اجتماعات، جدول أعمال

⁴⁸Rianto Adi, *Metodologi Penelitian Sosial Dan Hukum*, (Jakarta:Granit, 2004), 72.

وما إلى ذلك.⁴⁹ تشمل أنواع الوثائق المطلوبة في هذه الدراسة: مذكرة المعاملة وإيصال الدفع، والتصوير الفوتوغرافي في شكل صور لمواقع البحث.

ح. أسلوب تحليل البيانات

لتحقيق وتحليل المسائل البحوث الموجودة في هذا البحث ، استخدم الباحث طريقة التحليل النوعي الوصفي، أي وصف وتحليل ظاهرة عن طريق وصف تركيز البحث المتعلق بالمشكلة قيد البحث. تصف معالجة البيانات إجراءات معالجة البيانات وتحليل المواد القانونية وفقاً للنهج المستخدم.

يستخدم هذا البحث طريقة معالجة البيانات مع الخطوات التالية: وهي التحرير (editing)، التصنيف (classifying)، التحقق (verifying)، التحليل (analysing)، و الاستنتاج (concluding).⁵⁰

١. التحرير (editing)

تتمثل المرحلة الأولى في إعادة فحص البيانات التي تم الحصول عليها بشكل أساسي من اكتمال ووضوح المعنى ومدى ملاءمته وأهميته مع مجموعات البيانات الأخرى. تقليل الأخطاء ونقص البيانات في الأبحاث بالإضافة إلى تحسين جودة البيانات. لذا فإن البيانات الموجودة في هذا البحث تأتي من المقابلات التي أجريت مع

⁴⁹ Arikunto, *Prosedur Penelitian*, 236.

⁵⁰ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Fakultas Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang*, (Malang: Fakultas Syariah, 2015), 29.

مزارعي القرية أوجونغ تيران والمشتري أو "تر مالم"، ثم أيضا نتائج المراقبة في هذا المجال. يتم بحث البيانات المستقاة من المستندات بالإضافة إلى البيانات الإضافية.

٢. التصنيف (*classifying*)

تقليل البيانات الموجودة عن طريق تجميع البيانات وتصنيفها التي تم الحصول عليها في نمط أو مشكلة معينة لتسهيل القراءة والمناقشة في موضوع احتياجات البحث. تتم الخطوة الثانية عن طريق فحص البيانات البحثية ثم تجميعها أو تصنيفها بناء على الاحتياجات من أجل تسهيل القراءة.

٣. التحقق (*verifying*)

بعد المرحلة الثانية أعلاه، تتمثل الخطوة في التحقق من البيانات، والخطوات والأنشطة التي قام بها الباحث للحصول على البيانات والمعلومات من الميدان، والبيانات والمعلومات اللازمة للإجابة على أسئلة البحث،⁵¹ بالإضافة إلى تسهيل تحليل البيانات التي تم الحصول عليها. أو بعبارة أخرى، التحقق من البيانات كشيء متشابك قبل وأثناء وبعد جمع البيانات بشكل متوازي، لبناء رؤية مشتركة تسمى "التحليل".⁵² أو يمكن التعرف على الخطوات والأنشطة المضطلع بها في بحث للحصول على البيانات والمعلومات من الميدان ويجب التحقق من صحتها مرة أخرى للتحقق من صحة القارئ.

⁵¹Nana Sudjana dan Ahwal Kusumah, *Proposal Penelitian di Perguruan Tinggi* (Bandung: SinarBaru Algasindo, 2000), h. 84.

⁵²Matthew B. Miles dan A. Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode-metode Baru* (Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1992), 19.

٤. التحليل (*analysing*)

عملية تبسيط الكلمة في شكل أسهل في القراءة وكذلك ليسهل تفسيره. في هذه الحالة، يعتبر تحليل البيانات المستخدم من قبل الباحث نوعاً وصفيًا ، وهو التحليل الذي يصف حالة الحالة أو الظاهرة مع الكلمات أو الجملة ، ثم يتم فصلها حسب الفئة للحصول على النتيجة.⁵³ في عملية معالجة البيانات أو التحليل ، يقدم الباحث البيانات الأولى التي تم الحصول عليها من الميدان أو من المقابلة.

٥. الاستنتاج (*concluding*)

الخطوة الأخيرة في معالجة البيانات و هي الاستنتاج. الاستنتاج هو خاتمة البيانات التي تم الحصول عليها بعد تحليلها للحصول على إجابة للقارئ عن قلق ما يتم تقديمه في خلفية البحث.

في الواقع ، عملية تحليل البيانات هي عملية لن تكتمل أبدًا ، تتطلب تركيزًا كليًا ووقتًا طويلاً، و يمكن عمل تحليل البيانات في الميدان.⁵⁴ ولكن في هذا البحث ، يقوم الباحث بتحليل البيانات بعد مغادرة الباحث أو الحصول على بيانات من الميدان. ويخشى أن تختفي البيانات أو أن الأفكار الموجودة في عقول الباحث سوف تتلاشى بسرعة عندما لا يتم تحليل البيانات بسرعة. تحليل البيانات هو عملية مراجعة جميع

⁵³Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 248.

⁵⁴Burhanudin Ashshofa, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2004), 66.

البيانات المتاحة من مصادر مختلفة ، بما في ذلك من المقابلات، والملاحظات الميدانية التي تم سكبها في شكل ملاحظات، ووثائق شخصية، ووثائق رسمية ، وصور ، وصورة ، وغير ذلك.^{٥٥}



⁵⁵Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 190.



الباب الرابع

مناقشة البحث

أ. وصف موضوع البحث

١. تاريخ القرية

أولاً، قرية أجونج تيران بيت صغير لقرية ديرام وتغير إلى قرية الحفظ في عصر استعمار اليابان. وبعد استقلال هذه القرية تغير إلى قرية أجونج تيران. هذه القرية من إحدى القرى من ثماني القرى في دائرة مردیکا. أكثر سكانها الفلاحون بجانب البائع والموظف.

حكومة قرية أجونج تيران تبدأ تأسيسها سنة ١٨٠٠ تحت رئاسة "فولو". هو واكل المالك الذي يرأس القرية. المالك مسمى ب"أورونج" يرسل الواكل من الجنائس الموجودة في ولاية المملكة لرئاسة ولاية قرية أجونج تيران وهو من جنس ستيفو (سمانتكي كوتا)، ويليه من ذرياته. أول حكومة الديمقراطية في هذه القرية منذ سنة ١٩٤٥، الذي تم تسجيله كرئيس القرية الذي حكم ذات يوم، هم:^{٥٦}

رئيس القرية	سنة
بف. جيانج ستييو	١٩٥٨-١٩٤٥
نتانج ستييو	١٩٦٣-١٩٥٨
غنداري سميرنغ	١٩٦٨-١٩٦٣
بينغ غنتنغ	١٩٧٣-١٩٦٨
لامت سوربكتي	١٩٧٨-١٩٧٣
نتنغسي غنتنغ	١٩٨٣-١٩٧٨
فندي سينولنجا	١٩٩١-١٩٨٣
بودي سينولنجا	١٩٩٣-١٩٩١
فيربجين سميرنغ	١٩٩٨-١٩٩٣

^{٥٦} لستارينا بر غنتينج، المقابلة (أوجونج تيران، ١٤ فبراير ٢٠١٨).

مالم سميرنغ	١٩٩٨-٢٠٠٠
صالن سينولنجا	٢٠٠٠-٢٠٠٣
صالن سينولنجا	٢٠٠٣-٢٠٠٨
سكسي سيتيفو	٢٠٠٨-٢٠١٤
ف.ج سيداف سميرنغ	٢٠١٤-٢٠١٦
صالن سينولنجا	٢٠١٦-٢٠٢٢

٢. حالة جغرافية

أ. نشأة السكان واكتظاظه

سكان قرية أجونج تيران ينشأ على الدوام. حسب بيانات إحصائية سنة ٢٠١٤

عدد سكانها ٧٧٧ شخصا. اتساع ولايتها ٢٥٠ هكتارات، واكتظاظ السكان ٢,١١

في الهكتار.

ب. نوع المهنة

بوجه عام، مهنة سكان أجونج تيران في مجال الزراعة. أكثر سكانها فلاحون،

وقليل سكانها البائع والموظف.

ج. الموارد الطبيعية

حالة الطبوغرافية، قرية أجونج تيران لديها نقوش دائرة الجبال. هذه القرية إحدى القرى التي أساس اقتصادها في مجال الزراعة والسياحة. بنظر إلى تلك الحالة، فنوع النباتات التي تكفي خصوبتها للنشأة نباتات هولتكولترا. الموارد الطبيعية لديها الفوائد الكثيرة لحياة مخلوق حي مثل النباتات والحيوانات والناس.

حالة الإقلم استوائي بمعدل الجو ٢٥ درجة في سلسيوس، الجو الأدنى ١٧ درجة في سلسيوس والجو الأعلى ٢٦ درجة في سلسيوس. إمكانية زراعة قرية أجونج تيران باتساع ٢٥٠ هكتارات في كولومتر مربعي التي تتكون من أرض المزرعة باتساع ٣٥ هكتارات وحقل ٢٠٠ هكتارات. جميع المزارع مزارع الري التقني والحقل أرض زرع هولتكولترا.

٣. ثروة المجتمع

أ. رقم مشاركة الدراسة

رقم مشاركة الدراسة في قرية أجونج تيران عالي كاف. هذا بنظر إلى كثير عدد

المتعلمين بالمدرسة الابتدائية والمتوسطة والثانوية والجامعية.

٤. الاقتصاد

نشأة الاقتصاد في دائرة مقدر بنشأة إنتاج محلي إقليمي إجمالي في الدائرة حسب عالي أساسي ثمن المطبق وعاي أساسي ثمن الثابت. إنتاج محلي إقليمي إجمالي لكل فرد من إحدى عوامل الماكرو للاقتصاد الإقليمي لنظر درجة ثروة المجتمع في ولاية ما.

٥. هيكل منظمة حكومة القرية

أسماء المسؤولين الحكومة في قرية أجونج تيران:

رقم	اسم	منصب
٠١	سولين سينولينجا	رئيس القرية
٠٢	مكسن سينولينجا	سكرتير القرية
٠٣	أسلتا سورباكتي	رئيس قسم العام
٠٤	جونتا غنتينج	رئيس قسم الواجهات
٠٥	لستارينا بر غنتينج	رئيس قسم الحكومة
٠٦	أسوات سينولينجا	رئيس قسم المالية
٠٧	أونا سوترا سيمبرينج	أمين الصندوق
٠٨	عارفين نوح فوربا	موظف القرية
٠٩	بيلوه تاريغان	رئيس النجوع ١
٠١٠	ريكو غنتينج	رئيس النجوع ٢

ب. عرض البيانات

تطبيق البيع من ثروة الزراعة المؤجلة في قرية أجونج تيران، مردیکا، كارو، سومطرة

الشمالية

بعد القيام بالملاحظة مع أحد الفلاحين في قرية أجونج تيران، معروف أن تطبيق البيع من ثروة الزراعة المؤجلة يبدأ من الفلاحين الذين يريدون أن يبيعوا نتائج حصدهم ولا يريد الصعوبة حملها إلى المدينة للبيع، ثم هناك مجمع الذي يأتي إلى القرية ويريد شراء ثروة الزراعة من الفلاحين حسب ثمن السوق في المدينة. ويرى الفلاحون أن ذلك الرأي مجذب وهم يريدون أن يبيعوا ثروة الزراعة إلى المجمع، وذلك سيسهل الفلاحون في بيع نتائج زراعتهم. وبمرور الأيام، عدد المجمع الذي يأتي يزيد، والمجمع يبحث عن ثروة الزراعة المشتري منذ النهار وفي المساء، المجمع يشتري من الفلاحين ويرجع إلى المدينة بعد صلاة العشاء.

وفي مكان آخر أو دائرة خارج ولاية كارو، نظام البيع مثل هذا مشهور بالبيع الائتمان. ولكن، هذا النظام بالبيع غير العقد لديه الإجراءات المختلف. مصطلح للمشتري في مكان آخر المجمع، وأما في قرية أجونج تيران مسمى ب"تور مالام".

الفلاح يبيع الثروة الزراعية إلى المشتري أو تور مالام (Tur malam) الذي يجيء إلى القرية وبعد عملية الموسومة من ثمن البضائع فيأتي زمن الدفع. إذا كانت ثروة الزراعة كثيرة فدفعتها مؤجل إلى الغد بعد أن يبيعه المجمع.^{٧٥}

^{٧٥} مأمور توروس، المقابلة (أجونج تيران، ١٥ فبراير ٢٠١٨).

أما إذا كان ثروة الزراعة غير الكثير فدفعها مباشرة. مؤجل الدفع من ثروة الزراعة بعدد كثيرة يطبقه جميع المشتريين بسبب النقود المحمول غير كاف لدفع بالمستقر في حين وذلك قد كانت الموافقة من الفلاحين. نظام الدفع الغد أو الدفع المؤجل مقسم إلى قسمين. القسم الأول هناك النقود الأول والباقي دفع الغد. القسم الثاني ليس هناك النقود الأول كالضمان والدفع الجميع غدا يعد أن يبيعه ثروة الزراعة من الجمع للمرة الثانية. تطبيق البيع مثل هذا قد يكون في قرية أجونج تيران ويجري في وقت طويل.

في اليوم، هناك بعض الفلاحين الذين يبيعون نتائج زراعتهم ويقبلون النقود في الغد لأن نتائج زراعتهم كثير ونقود المشتري غير كاف لدفع المستقر في ذلك الوقت. هذا الدفع لا يكون المسألة للفلاحين بسبب صدقهم إلى المشتريين، بجانب ذلك، هناك المشتري الذي يكون سكان قرية أجونج تيران.

مكان وقوع العقد في البيع مكانان، في الحقل وفي مكان اجتماع بين المشتريين. العقد في الحقل حين نتائج الفلاحين كثيرة مثل طماطم وكرنب وبطاطس. سيأتي المشتري مباشرة إلى حقل الفلاحين عند الحصد ويعرض الثمن هناك. لو اتفق الفلاحون بالثمن فالمشتري سيحمل ثروة الزراعة بعد انتهاء عملية الحصد ووزن النتائج. سيعطي الوازن مذكرة فيها وزن النتائج والثمن إلى البائع ويعطى المعلومات أن ثمن ثروة الزراعة سيدفع غدا. أما لثروة الزراعة غير كثيرة مثل الطقات وكول والخضروات البيضاء وغيرهم فالدفع في ذلك الوقت مباشرة.

غير ثبات الثمن كل يوم يكون مشكلة عند البائع والمشتري. وهذا يؤثر إلى ثروة الزراعة المؤجلة حيث الثمن المتفق يتغير، في حين الثمن أعلى وفي حين الثمن أدنى من الاتفاق الأول. اعتمادا على نتيجة المقابلة إلى أحد المشتريين، إذا كان الثمن ينخفض فهم ينخفض الثمن وذلك بسبب نقود ثروة الزراعة ينقص.

هذا الانخفاض يحبره المشتري إلى الفلاحين ويستأذن أن ينقص الثمن من الاتفاق الأول. إذا كان الفلاحون يؤذهم فالمشتريين سينقص الثمن وإلا فالمشتري يدفعون الثمن حسب الاتفاق الأول. وإذا كان ثمن السوق أعلى من الاتفاق الأول، فذلك معتبر كالربح للمشتري ولازيادة النقود للفلاحين.^{٥٨}

أما عند المشتريين الأخرى، إذا كان الثمن يتغير من الثمن الأول مع الفلاحين فالمشتري يدفع حسب الاتفاق الأول، لاسيما الثمن في السوق ينخفض أو يرتفع. عند هذه الفرقة، إذا كان الثمن ينخفض فذلك نتيجة المشتريين وإذا كان الثمن يرفع يكون الربح للمشتريين.^{٥٩}

سوى المقابلة مع المشتريين، الباحثة تقوم بالمقابلة مع بعض الفلاحين للتأكد ما قد قال المشتريين بالواقع عند الفلاحين. من نتيجة المقابلة مع الفلاحين فقول المشتريين صحيح أن المشتريين يطبقون نظام دفع الغد أي مؤجل إلى الغد بعد أن يباع الثروة الزراعية في المدينة. إذا كان الثمن في السوق ينخفض من الثمن الاتفاق فالمشتريين يتبعون أن ينخفضوا الثمن. من قول

^{٥٨} سورتمان سورمكي، المقابلة (أوجونغ تيران، ١٦ فبراير ٢٠١٨).

^{٥٩} سورتمان سورمكي، المقابلة (أوجونغ تيران، ١٦ فبراير ٢٠١٨).

الفلاحين، يستأذن المشتريين إلى الفلاحين لأن ينخفض الثمن لو كان الثمن المنخفض بعدد كبير وإلا فينخفض المشتريين الثمن ويعطى المعلومات إلى الوازن أن ثمن السوق منخفض.^{٢٠}

إذا كان ثمن السوق يرتفع، ليس هناك الزيادة قط من المشتريين. الذي يعطي الزيادة مشتري أو مشتريان فقط وذلك نادر جدا. ومن عرض المشتريين محصول أن إذا كان الثمن يرتفع، هم لا يزيد الثمن وبقي بضمن الاتفاق، ارتفاع الثمن ربح عند المشتريين. قال البائع (الفلاحون) أن المشتريين ينخفض الثمن إذا كان ثمن السوق ينخفض، هذا ما يشعر الفلاح.

من البيانات الموجودة، عرفت الباحثة أن تطبيق البيع من ثروة الزراعة المؤجلة في قرية أحونج تيران لا يختلف كثيرا مع تطبيق البيع من ثروة الزراعة الأخرى. الفرق فقط في نظام الدفع، هذه القرية يستخدم نظام "دفع الغد" أو مؤجل إلى الغد بعد أن يباع ثروة الزراعة في المدينة.

البيع في الإسلام هو تبادل المال المعين بمال آخر حسب الرضا بين الطرفين. كون البيع مهم جدا للمجتمع لأنه طريقة لقضاء حاجاتهم اليومية. بذلك، ينظم الإسلام طريقة البيع وما يتعلق به. إباحة البيع كما قال الله في سورة البقرة ٢٧٥ (وأحل الله البيع وحرم الربا).

في التطبيق، بيوع الثروة الزراعية المؤجلة فيه غرر لأن غير واضح عدد النقود المدفع من جهة المشتريين إلى ثروة الزراعة من قبل البائع أو الفلاحين بسبب تغير ثمن الاتفاق بضمن السوق. وأما دفع المشتريين إلى البائع غدا. قال النبي صلى الله عليه وسلم: عن أبي هريرة رضي الله عنه

^{٢٠}ديان بر سيمبيرنغ، المقابلة (أوجونغ تيران، ١٦ فبراير ٢٠١٨).

قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: من باع بيعتين في بيعة فله أوكسهما أو الربا (رواه أبو داود).^{٦١}

من الحديث السابق، هناك بعض تفسير عند العلماء عن معنى البيع في بيعتين وأما بعض الآخر يترجم إلى بيعة ثمان.

قال إمام الشافعي أن البيع بتعيين ثمين لشيء واحد فله معنيان. الأول، قال الشخص: "أبيع هذا إليك بثمان ألف نقدا وألفين إذا هناك الريح". الثاني، قال الشخص: "أبيع هذا إليك بشرط كي تبيع الشيء لديك إلي". البيع مثل هذا مردود عند الدين لأن هناك الربا.^{٦٢}

ثم كيف رأى الفقه الشافعي حول تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في قرية أجونج تيران، مردیکا، كارو، سومطرة الشمالية؟

اعتمادا على بحث الباحثة، فتطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في هذه القرية لا يعد إلى البيع الذي فيه ثمانان في شيء واحد. الواقع هناك الفرق بين ثمن الاتفاق بثمان الذي يحسب عند وقت الدفع إلى الفلاحين لو كان ثمن السوق منخفض.

إذا تنظر الباحثة إلى شروط البيع وأركانه عند علماء الفقه الشافعي، فنظام بيوع الثروة

الزراعية المؤجلة في قرية أجونج تيران قد ملأ جميع أركان البيع وهم العقيدين، صغة ومعقود عليه.

^{٦١} عبد الرحمن بن صخر، سنن أبي داود، كتاب الإحازة، باب في النهي عن العينة، رقم الحديث: ٣٤٦١/٣٠٠٦.

^{٦٢} Ibnu mas'ud, Zainal Abidin, *Fiqh Madzhab Syafi'I (edisi lengkap) Buku 2: Muamalat, Munakahat, Jinayat* (Bandung:Pustaka Setia, 2007), 35.

في العاقدين أي البائع والمشتري رجل رشيد، وعاقل، وله الإرادة من نفسه أو دون الإكراه عند البيع. أما الصيغة أي جملة الإيجاب والقبول وهذا واضح القول. حول المعقود عليه أي الشيء الذي سبب البائع إلى المشتري حيث يكون الشيء طاهر وله الفائدة، ملك نفسه ولا ملك الآخر، والشيء معروف واستطاعة التسليم.

ولكن، إذا نظرت الباحثة من جهة الشروط، فتطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في رأي الفقه الشافعي لم يتم الشروط، لأن رأسمال في الأول غير مطبق لو كانت ثروة الزراعة كثيرة. في هذا الحال، يطبق المشتري دفع الغد إلى ثروة الزراعة بعدد كبير بعد أن يباع تلك النتائج في مكان مختلف. بعض المشتري يدفع النقود الأول كالضمان وسيدفع الباقي غدا بعد أن يباع النتائج للمرة الثانية.

تطبيق بيوع الثروة الزراعية في قرية أجونج تيران مباح بشرط البائع والمشتري يرضيان ولا خلاف في يوم المستقبل. الرضا موجود ومخفي في القلب، الرضا غير منظور بسبب المتعلق بالقلب. لذلك، واجب مرتبط بسبب الظاهر على شكل صيغة (الإيجاب والقبول).

هذا يرجع إلى آية القرآن كمصدر الحكم الشرعي الأساسي في سورة النساء ٢٩. (يا أيها

الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم...).

القرآن مصدر من مصادر الحكم في الإسلام، فكل النظام وحين يريد أن يستنبط الحكم

مثل الاجتهاد عند علماء الشافعية واجب أو يرجع إلى نظام في القرآن. تطبيق بيوع الثروة

الزراعية المؤجلة في قرية أجونج تيران في الأساس مباح في الإسلام، ولكن، بحضور غير ثبت الثمن وانخفاض النقود من طرف (المشتري) كالدفع عن ثروة الزراعة وليس هناك الزيادة إذا كان ثمن السوق يرتفع، هما اللذان يكونان مسألة.

أما البيع مع الفترة عند إمام الشافعي لا يجوز حسب حديث عالية بنت أنفع أن إذا كان البيع مؤجل حتى وقت غير معين ومؤجله واضح أو فترته واضحة فيجوز. واعتمادا على البيانات المحصورة، فبيوع الثروة الزراعية المؤجلة مباح لأن مؤجل الدفع من جهة المشتري غدا بعد أن يباع ثروة الزراعة للمرة الثانية في المدينة وفترة الدفع اتفقها طرفان.

ج. تحليل البيانات

١. تحليل تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في قرية أجونج تيران، مردیکا، كارو، سومطرة الشمالية

اعتمادا على البيانات المحصورة في ميدان البحث، فأول ماتحلل الباحثة كيف تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في قرية أجونج تيران، مردیکا، كارو، سومطرة الشمالية. تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة يبدأ من الفلاحين الذين يريدون أن يبيعوا ثروة حصدهم ولا يريد الصعوبة حملها إلى المدينة للبيع، ثم هناك المشتري مثل الجمع يجيئ إلى القرية ويريد أن يشتري نتائد الزراعة من الفلاحين حسب ثمن السوق في المدينة. بنظر إلى ذلك الرأي ففلاحون يريدون أن يبيعوا ثروة الزراعة إليه. لأن ذلك سيسهل الفلاحين في بيع نتائج زراعتهم. وبمرور

الأيام، يزيد عدد مشتري كثيرا، المشتريين يبحثون عن ثروة الزراعة منذ النهار والمساء. هم يقومون بالبيع مع الفلاحين ويرجعون إلى المدينة بعد صلاة العشاء.

مجتمع ثرية أجونج تيران، مردیکا، كارو يعرف نظام دفع المؤجلة بمصطلح نظام دفع الغد. حيث مؤجل دفع ثروة الزراعة إلى الغد بعد أن يباع ثروة الزراعة في المدينة.^{٦٣} لمجتمع قرية أجونج تيران، بيوع الثروة الزراعية إلى تور ملام أو المشتريين الذين يجيئون إلى القرية يسهل الفلاحين في اقتصاد الوقت، والجهد والمال. الفلاحون لا يحتاجون حمل ثروة زراعتهم إلى مكان آخر لبيعها ولا يخرجون النقود الكثيرة لحمل ثروة الزراعة. نظام دفع البيع في هذه القرية متنوع، إذا كانت ثروة الزراعة من الفلاحين قليل فدفعها مباشرة أو النقد. وإذا كانت ثروة الزراعة الفلاحين بعدد كبير فدفعها غدا بعد أن يباع ثروة الزراعة في المدينة. نظام دفع الغد ينقسم إلى قسمين، الأول هناك النقود الأول والباقي دفع الغد، والثاني، دون النقود الأول كالضمان. دفع الجميع في يوم الغد. عقد البيع في مكانين، إما في مكان اجتماع المشتريين وإما في حقل الفلاحين عند مشاهدة ثروة الزراعة والاتفاق مع الفلاحين.

الثلث من المشتري إلى الفلاحين مناسب بثلث السوق في مدينة ميدان. هذا الثلث من صاحب المشتريين في المدينة. عادة، يريد الفلاحون الثلث أرفع من ثمن المشتريين لأن هناك ثير المنافسة والاعتبار. عادة، المشتري يرتفع الثلث وبعضهم لا يرافعه. لو كان هناك الاتفاق بين

^{٦٣} مسليدي سينولنج، المقابلة (أجونج تيران، ١٦ فبراير ٢٠١٨).

الفلاحين والمشتريين عن الثمن فوزنت ثروة الزراعة وحسابها ثم الوازن يكتب جملة البضائع ويضاعفها بثمان الاتفاق. فالبايع يعرف كم نقود الذي سيقبله الفلاحون من ثروة الزراعة. بعد ذلك، المشتري سيحمل ثروة الزراعة إلى مدينة ميدان ويبيعها للمر الثانية.

غير تثبيت الثمن مشكلة خاصة للبايع والفلاحين. غير اعتدال الثمن كل يوم يؤثر إلى خسارة المشتري والبايع، حيث إذا كان ثمن السوق ينخفض فالمشتري يخسر لأن ثمن الاتفاق ينخفض والمشتري يبيع الثروة الزراعية تحت ثمن الاتفاق. وحين وقت الدفع، عادة بعض المشتريين ينقص نقود نتيجة البيع إلى الفلاحين، إذا كان الثمن ينخفض قليلا فالمشتري مباشرة ينقص الدفع دون المعلومة إلى الفلاحين. وإذا كان انخفاض الثمن كثير فالمشتريين يستأذن إلى الفلاحين بنقصان النقود لأنه الخسارة. إذا أذن الفلاحون فالمشتري ينقصه، فإلا، فعليه أن يدفع نقود ثروة الزراعة حسب ثمن الاتفاق في الأول. من أقوال بعض الفلاحين، كان المشتري يخبر الفلاحين إذا كان ثمن السوق ينخفض وينخفض ثمن الثمن من ثمن الاتفاق في الأمس دون الإذن من الفلاحين. ولا يخبرهم عند ارتفاع الثمن في السوق فالمشتريين لا يزيد الثمن أو يرتفعه، المشتريين يثبتون الثمن الأول عند الاتفاق.

تطبيق البيع في قرية أجونج تيران في الحقيقة سواء مع البيع بوجه عام ولكن نظام الدفع من المشتريين إلى البائع يختلف، أي بتطبيق نظام دفع الغد لثروة الزراعة بعدد كبير بعد بيعها في مدينة ميدان. فمن غير نادر أن الدفع مطبق يعتمد على ثمن السوق عند رجوع المشتريين إلى

المدينة. ولكن، هناك أيضا المشتريين الذين يدفعون حسب الاتفاق الأول مع أن ثمن السوق منخفض أو المرتفع.^{٦٤}

قطع الثمن أو نقصه من جهة المشتريين غير نادر دون معرفة الفلاحين وإذئهم. هذا النقص من جهة المشتريين فقط.

٢. تحليل تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في قرية أجونج تيران، مردیکا، كارو، سومطرة الشمالية في منظور الفقه الشافعي.

نوع البيع ثلاثة، بيع الشيء المنظور، بيع الذي يذكر صفات البضائع في العقد، وبيع شيء غير مودجود. بين هذه الثلاثة، هناك البيع مباح والبيع غير مباح. أما حكم البيع وصفاته منقسم إلى قسمين، هما بيع صحيح وبيع غير صحيح. بيع صحيح إذا كان البيع يملأ شروط الشريعة الإسلام، إما من أركانه وشروطه. أما بيع غير صحيح بيع الذي لا يوفر أحد شروط البيع أو أركانه فيكون البيع فاسد أو باطل.^{٦٥}

التقسيم بيع الذي يدفع البيع على سبيل القسط. وهذا البيع مباح بشرط يذكر في العقد ثمن الشراء نقدا بضمن الشراء على سبيل القسط. ولكن إذا يذكر ثمنان قبل البيع فهذا البيع لا

^{٦٤} مستريا بر سينولنج، المقابلة (أجونج تيران، ٢٢ فبراير ٢٠١٨).

^{٦٥} Lahmuddin Nasution, *Pembaruan Hukum Islam dalam Madzhab Syafi'i*, (Bandung: PT. RemajaRosdakarya, 2001),91-92.

يصح^{٦٦} بيع المؤجلة في قرية أجونج تيران دفعه غير القسط ولكن مؤجل حتى الغد. وفي العقد لا يذكر الثمن بشراء النقد وثن المؤجل. بنظر إلى شرح سابق فبيع المؤجلة في هذه القرية مباح وصحيح لأن البيع لا يخالف شروط البيع المباح.

متعلق بوقت الدفع من جهة المشتريين غير مخالف بشرط البيع المباح. ولكن، نقص الثمن من طرف واحد حينما ينخفض الثمن في السوق يكون مشكلة. لأن هناك طرف خاسر، وأما إذا ارتفع ثمن السوق فالمشتريين لا يرتفع الثمن من ثمن الاتفاق مع البائع (الفلاح).

بعض علماء مذهب الشافعية يبيح عقد البيع بثبوت ثمن السوق. ولكن، غاية تثبيت ثمن السوق هنا حينما يفرق الطرفان والثمن لم يعين من كلا الجهتين وهذا غرر. هذا الرأي أكده ابن تيمية وابن القيم. من دليل رأيهما: "حكم أصلي المعاملة مباح. الغرر يفسد العقد لأن عند العقد البائع والمشتري قد عرف الثمن من طرفين، ولمن عادة المشتري يخبر تغير الثمن الذي يكون شرط في البيع هو رضی الطرفين. في هذا العقد هما يرضيان للعقد حشبه ثمن السوق أو ثمن الذي يعينه المسؤول.

يشرح ابن القيم أن العقد مثل هذا يفعله المسلم من زمن إلى زمن في أنحاء العالم وإذا كان غير الرضا فعليهما الخيار. إجماع العلماء أن في عقد النكاح الذي يذكر المهر فمهره مناسب

^{٦٦} مُصطفى الحزن، مُصطفى البُغا، علي الشَّرْجِي. الفقه المنهجي على مذهب الإمام الشافعي رحمه الله تعالى، (دمشق: دار القلم، ١٤١٣

بقيمة المهر بوجه عام (ثمن السوق). من هذا الإجماع فقياس أن عقد البيع الذي لا يذكر الثمن
فثمنه معتمد على قيمة السوق من ذلك الشيء.⁶⁷

تثبيت الثمن حسب ثمن السوق مباح بشرط عند البيع طرفان لا يعين الثمن. أما في قرية
أجونج تيران قد عين ثمن ثروة الزراعة ولكن، بسبب دفع الغد من المشتري و ثمن السوق عادة غير
معدل فعادة يتغير الثمن من ثمن الاتفاق. وفي التطبيق بعض المشتريين ينخفض الثمن إذا كان ثمن
السوق منخفض، وإذا كان ثمن السوق يرتفع فالمشتري لا يرتفع الثمن. التغير مطبق عند انخفاض
الثمن فإلا فيرجع إلى ثمن الاتفاق. فهناك الغرر من جهة المشتري الذي يخسر الفلاحين أو بائع
ثروة الزراعة.

اعتمادا على البيانات المحصولة، إما عقد تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في قرية أجونج
تيران لا يخالف شروط الشريعة نظرا من عملية البيع. ولكن، إذا تنظر الباحثة من نظام الدفع
المطبق فهناك طرف مخسر.

نتيجة المقابلة محصول أن نقص الثمن صغير العدد مثل خمسمائة إلى ثروة الزراعة مثل
الفلفل، فعادة لا يستأذن المشتري إلى الفلاحين ولكن مباشرة نقصه ويعطى نقود نتائج الوراثة
إلى الوازن. وإذا كان نقص الثمن كبير فيستأذن المشتري إلى الفلاحين، إذا أذن الفلاحون
فينقصه وإلا فيدفع حسب ثمن الاتفاق.

⁶⁷Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat kontemporer*, (Bogor: P.T Berkas Mulia Insani, 2017), 256-257.

عند أحد الفلاحين، هم يشعرون بالخسارة ولكن لأن المشتري مجتمع القرية وفي تلك القرية علاقة العائلة وثيقة ووطيدة فهم يقبلون هذه الحالة بصلة الرحم. شكل التفاهم بين الفلاحين والمشتريين كبير حتى تكون هذه المشكلة شئ عادي عندهم. بين بعض المشتريين الذين يطبقون نقص الثمن عند انخفاض الثمن في السوق فهناك من لم يفعل ذلك. هذا المشتري لا ينقص الثمن عند انخفاض ثمن السوق ولا يرتفع الثمن إذا كان ثمن السوق يرتفع. وذلك من خطر المشتري.

اعتمادا على الشرح السابق، بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في القرية بيع ممنوع. ولكن فعل المشتري الذي ينقص الثمن يرتفع الثمن من طرف يخسر الفلاحين أو بائع ثروة الزراعة. هذا الفعل ممنوع حسب القرآن حيث قال الله (ولا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل) (البقرة: ١٨٨).^{٦٨} هذه الآية تشرح امتناع أكل أموال الآخرين بطريقة باطل وغير صحيح إلا بطريقة التي أباحها الله مثل الوارث أو الهبة أو البيع المباح. لا يجوز تهديد الآخرين لنيل الأموال. نظرا إلى البيع في قرية أجونج تيران ففلاحون يشعرون بالتهديد بما فعل المشتري لأن إذا كان ثمن السوق يرتفع فالمشتري لا يرتفع أو يزيد الثمن، ولكن، إذا كان ثمن السوق منخفض فينقص الثمن. فالمشتري لا يريد الخسارة بمشاركة الفلاحين، ولكن، إذا كان ثمن السوق يرتفع فيعبر المشتري أنه الربح ولا زيادة للبائع.

^{٦٨}القرآن الكريم، سورة النساء: ٩.

ولكن، بجانب قطع الثمن عند الدفع وثمان السوق منخفض، هناك المشتري الذي لم يفعل ذلك. المشتري لا يخفض الثمن حسب ثمن السوق ولا يرتفع الثمن. عنده، هذا خطر المشتري من ثروة الزراعة. تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في هذه القرية لا يشمل الأحوال التي تجعله بيع ممنوع لأن الشروط والأركان متوفرة. لو قطع المشتري الثمن عند انخفاض الثمن وهو يخبر البائع ويستأذن أولاً مع أن انخفاض الثمن صغير وهناك الاتفاق بينهما فهذا البيع مباح، كما قال الله في القرآن (يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون جارة عن تراض منكم ولا تقتلوا أنفسكم إن الله كان بكم رحيماً).

هذه الآية آية عامة ولديه معنى الواسع في تطبيق حقوق المشتري. من هذه الآية يظهر أحكام فقه المعاملة المفصلة. المفسرون يعرضون أن تعبير "لا تأكلوا أموالكم بينكم" بمعنى امتناع استهلاك أموال النفس أو أموال الآخرين بالباطل أي بمعنى بطريقة حرام، أو بطريقة غير صحيح أو بطريقة غير حلال عند الشرع مثل الربا أو ... أو الإيجار أو الغش. مصطلح "تجارة" لغة فعل التبادل أو البيع لأن التجارة طريقة التبادل العام. كلمة "الرضا" تؤثر إلى أن أنشطة البيع بين الطرفين العاقدين، ثم هما يرضيان بكامل دون الإيجار أو الغضب.⁶⁹

أكد رسول الله صلى الله عليه وسلم أن البيع لابد من الربح المتبادل، بمعنى لا يوجد هناك من يخسر. ولكن، لو هناك من يخسر في يوم المستقبل، فذلك من الخطر. في الأساس، غير

⁶⁹Muhammad dan Alimin, *Etika dan Perlindungan Konsumen Dalam Ekonomi Islam* (Yogyakarta: BPFE, 2004), 173.

وجود الاختلاف أو البيع لايسبب الاختلاف أو الخصومة بين الطرفين فالبيع صحيح. الممنوع البيع بالشيء غير واضح (مجهول)، غير واضح الوقت وغير واضح الوجود وهذا يسبب الصراع.⁷⁰ اعتمادا على القول السابق، أن بيوع الثروة الزراعية المؤجلة صحيح ولأنه عادة في القرية. في سورة النساء آية ٢٩ شرح الله أن أساس البيع الرضا، وكذلك في بيوع الثروة الزراعية غير النقد. لو كان ثبت المشتري الثمن الأول مع أن في الليل وغدا ثمن السوق يتغير فليس هناك من يخسر لأن لا يتغير ثمن السوق على شكل انخفاض الثمن، في وقت ارتفاع الثمن. وذلك خطر مشتري ثروة الزراعة حيث كان الفلاحون قد اتبعوا نظام الدفع الذي طبقه المشتري أي دفع الغد. وإذا كان ذلك الأمر لايساعد المشتري لأنه سيعمل الخسارة الكثيرة، فلتخفيف التكلفة، أحسن أن يخبر المشتري الفلاحين ويستأذن إليهم لانخفاض الثمن. حتى ليس هناك من يخسر لأن إذا خسر البيع طرف بطريقة الغش فالبيع غير صحيح.

⁷⁰Mahmud Muhammad Babilily, Etika Berbisnis "Studi Kajian KonsepPerekonomian Menurut Al-Quran Dan As-Sunnah" (Solo: CV. Ramadhani, 1990), 164.



- أ. النتائج
١. في نظام بيوع الثروة الزراعية في قرية أجونج تيران، مرديككا، كارو سومطرة الشمالية، كان تطبيق دفعه مؤجل إلى الغد بعد أن يبيع المجمع النتائج في المدينة. هذا مطبق لثروة الزراعة الكثيرة. أما إذا كانت ثروة الزراعة قليلة فدفح المباشرة. بسبب غير ثبات الثمن كل يوم، فهناك تغيير الثمن بين البائع والمشتري من الثمن اليوم والثمن الغد. لون انخفاض الثمن، اثنان من المشتريين ينخفض الثمن فنتيجة البيع منخفض. أن يخبر المشتري أولاً إلى الفلاحين إذا كان هناك

انخفاض الثمن ويستأذن إليهم. لو أذن الفلاحون، فينخفض الثمن، فإلا فلا ويدفع المشتري حسب الاتفاق الأول. هذا الأمر إذا كان انخفاض بعدد كبير وإذا انخفض الثمن قليل فالمشتري لا يجربون الفلاحين فينقصون الثمن مباشرة. وإذا كان ثمن السوق أعلى من ثمن الاتفاق، فذلك ربح المشتري ولا زيادة للفلاحين. ولكن، بعض المشتريين أي ثلاثة من المشتريين لا يفعلون ذلك الأمر، هم يطبقون الثمن حسب الاتفاق الأول مع أن ثمن السوق ينخفض أو يرتفع.

جدول مشتريين الثروة الزراعية

النمرة	الذي ينخفض الثمن	النمرة	الذي لا ينخفض الثمن
٠١	مأمور توروس	٠١	سورتمان سوربكتي
٠٢	تمباس سنبيرنج	٠٢	نور حني بر سربكتي
		٠٣	مستريا بر سينولنج

٢. تطبيق بيوع الثروة الزراعية المؤجلة في قرية أجونج تيران، مرديكجا، كارو، سومطرة الشمالية، إذا نظرت الباحثة إلى أركان البيع عند الفقه الشافعي فجميعها متوفرة، ولكن من جهة الشروط فبيوع الثروة الزراعية بنظام المؤجلة ناقض الشرط، أي في دفع الذي ينبغي أن يدفعه المشتريين إلى الفلاحين في اليوم لا يطبق لثروة الزراعة بعدد كبير ولكن مؤجل إلى الغد بعد أن يبيعها المشتريين في مدينة ميدان. وإذا كان ثمن السوق منخفض فبعض المشتريين ينقصون الثمن لأنهم محسرون ولكن إذا كان ثمن السوق يرتفع فهم لا يرتفعون الثمن. من جهة الإجراء، مؤجل

الدفع المطبق في تطبيق البيع مباح. ولكن، نقص الثمن الذي يقومه بعض المشتريين يحسرون الفلاحين. إذن، في هذا التكييف هناك الغرر وهذا لا يجوز.

ب. التوصيات

١. ينبغي للفلاحين في قرية أجونج تيران، مردیکا، كارو، سومطرة الشمالية أن يقوم ببيع الثروة الزراعية المؤجلة حسب النظام المطبق في مفهوم البيع الشرعي والفقهاء الشافعي خاصة لتجنب الشيء الذي لا نريد أن نراها مثل الغيظ أو النزاع أو الصراع مع المشتريين في يوم المستقبل.
٢. يرجى للمشتريين أن لا يهتم بالربح فحسب ولكن لا يبالون بالفلاحين المخسرين. الخبر والاستئذان إلى الفلاحين مع أن انخفاض الثمن قليل ولا ينخفض مباشرة في الطرف. وأحسن أن لا ينقص الثمن حين ثمن السوق منخفض لأن في وقت ارتفاع الثمن، المشتريين لا يرتفع الثمن إلى الفلاحين لأن ذلك خطر المشتريين من ثروة الزراعة.

المراجع

المراجع من الكتب

القرآن الكريم

داود، أبو. سنن أبو داود، مصر: دار القاهرة، ١٩٩٩.

عبد الله، أبو عمر يوسف بن. الانتقاء في فضائل الثلاثة الأئمة الفقهاء مالك والشافعي وأبي حنيفة رضي الله عنهم، بيروت: دار الكتب العلمية. المكتبة الشاملة

سابق، سيد. فقه السنة، بيروت - لبنان: دار الكتاب العربي، ١٣٩٧ هـ - ١٩٧٧ م.

البغا، مصطفى الخن، علي الشربجي، مصطفى. الفقه المنهجي على مذهب الإمام الشافعي رحمه الله تعالى، دمشق: دار القلم، ١٤١٣ هـ - ١٩٩٢ م.

الحلم، الجندي عبد الإمام الشافعي، كايرو: دار القلم، ١٩٩٦.

الرُّحَيْلِيُّ، وهبة بن مصطفى. الفقه الإسلامي وأدلته، سوربة - دمشق: دار الفكر.

المحلي، جلال الدين محمد بن احمد بن محمد. كنز الراغبين شرح منهاج الطالبين، بيروت - لبيانون: دار الخطب العلمية، ٢٠٠١.

المكي، الشافعي أبو عبد الله محمد بن إدريس بن العباس بن عثمان بن شافع بن عبد المطلب بن عبد

مناف المطلب القرشي. الأم، بيروت دار المعرفة، ١٤١٠ هـ / ١٩٩٠ م.

- Abdullah, Ru'fah, Sohari, dan Sahrani. *Fiqh Muamalah*, Bogor : Ghalia Indonesia, 2011.
- Abidin, Zainal dan Ibnu Mas'ud. *Fiqh Madzhab Syafi'I*, Bandung: Pustaka Setia, 2000.
- Abidin, Zainal. Ibnu mas'ud. *Fiqh Madzhab Syafi'I (edisi lengkap) Buku 2: Muamalat, munakahat, jinayat*, Bandung: Pustaka Setia, 2007.
- Adi, Rianto. *Metodologi Penelitian Sosial Dan Hukum*, Jakarta: Granit, 2004.
- Ali, Zainudin. *Sosiologi Hukum*, Jakarta: Sinar Grafika, 2007.
- Alimin, dan Muhammad. *Etika dan Perlindungan Konsumen Dalam Ekonomi Islam*, Yogyakarta: BPFE, 2004.
- Al-Qur'an dan Terjemah, *Surat An-nisa* : 7, Bekasi: sukses publishing.
- Ashshofa, Burhanudin. *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2004.
- As-Sa'di, Syekh Abdurrahmas, et al., *Fiqh Jual Beli: Panduan Praktis Bisnis Syari'ah*, Jakarta: Senayan Publishing, 2008.
- Azwar, Saifudin. *Metodologi Penelitian*, cet. Ke-5 Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004.
- Bablily, Mahmud Muhammad. *Etika Berbisnis "Studi Kajian Konsep Perekonomian Menurut Al-Quran Dan As-Sunnah"* Solo: CV. Ramadhani, 1990.
- Al-Bugha, Mustafa Dib. *Fikih Islam Lengkap (Penjelasan hukum-hukum Islam Madzhab Syafi'i)*, Solo: Media Zikir, 2010.
- Djazuli, H.A. *Ilmu Fiqh*, Jakarta: Kencana, 2006.
- Gunawan, Imam. *Metode Penelitian Kualitatif teori dan praktek*, Jakarta: Bumi Aksara, 2013.
- Hasan, Muhammad Ali. *Berbagai macam transaksi dalam Islam (fiqh muamalat)*, Jakarta: PT Raja Grafindo persada, 2003.
- Huberman, A. Michael dan Matthew B. Miles. *Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode-metode Baru*, Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1992.
- Huda, Qomarul. *Fiqh Muamalah*, Cet 1, Yogyakarta : Teras, 2011.

- Al-Jaziri, Abdu al-Rahman. *Al-Fiqh 'ala Al-Madzâhib al-Arba'ah*, Juz 2, Terj. Chatibul Umam, Jakarta : Darul Ulum Press, 2001.
- Kusumah, Ahwal dan Nana Sudjana. *Proposal Penelitian di Perguruan Tinggi*, Bandung: SinarBaru Algasindo, 2000.
- Marzuki. *Metodologi Riset*, Yogyakarta: PT. Prasetya Widia Pratama, 2000.
- Nasution, Lahmuddin. *Pembaruan Hukum Islam dalam Madzhab Syafi'i*, Bandung: PT. RemajaRosdakarya, 2001.
- Rosadi, Imron. *Ringkasan Kitab Al-Umm* cet. X, Jakarta : Pustaka Azzam, 2014.
- Sabiq, Sayyid. *fiqh Sunnah*, Bandung: PT Ama'arif, 1987.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqih Sunnah jilid 5*, Jakarta: Cakrawala, 2009.
- Salim, Abu Malik Kamal bin As-Sayyid. *Shahih Fiqih Sunnah jilid 4*, Jakarta : Pustaka azzam, 2007.
- Soerjono, Soekanto. *Pengantar penelitian hukum*, cet. 3 Jakarta: penerbit Universitas Indonesia, 1942.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*, Jakarta, Rajawali Pers: 2014.
- Syafi'i, Rachmat. *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2001.
- Tarmizi, Erwandi. *Harta Haram Muamalat kontemporer*, Bogor: P.T Berkat Mulia Insani, 2017.
- Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Fakultas Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang*, Malang: Fakultas Syariah, 2015.

المراجع من أبحاث العلم

- Khairunnisa, Skripsi “*Perjanjian Jual Beli Hasil Pertanian (Sayuran) Antara Petani Dengan Pedagang (Pengumpul)* (Suatu Penelitian Di Wilayah Aceh Tengah)”. (Banda Aceh: Universitas Syiah Kuala, Fakultas Hukum, 2017)

Parmadi, Skripsi “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Jual-Beli Hasil Pertanian Secara Tebas (Studi Kasus Desa Pagerejo, Kecamatan Kertek, Kabupaten Wonosobo)*”. (Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta, Fakultas Agama Islam, 2014)

Susanto, Merio. Skripsi “*Pelaksanaan Perjanjian Jual Beli Hasil Pertanian Antara Petani Dan Pt Great Giant Pineapple (di Kecamatan Sekincau Lampung Barat)*”. (Bandar Lampung : Universitas Lampung, Fakultas Hukum, 2017).

المراجع من الإنترنت

https://id.wikipedia.org/wiki/Mazhab_Syafi%27



الملاحق

مقابلة الباحث مع المشتري

مأمور توروس

اليوم/التاريخ : ١٥ فبراير ٢٠١٨

الباحثة : كم مدّة يكون المشتري ثروة الزراعة؟

المشتري : ٧ سنوات

الباحثة : كيف أوّل البداية يكون المشتري؟

المشتري : لقد بدأت كمحرّك بضائع المشتري من المدينة ، والآن أنا "وكيل" الذي اشتري

الثروة الزراعية ولديّ "شريك" في المدينة وبعبارة أخرى أنا كممثل للمشتريين في المدينة للذهاب مباشرة إلى قرية أجونج تيران.

الباحثة : كيف تقسيم واجبك مع زملائك المشتريين؟

المشتري : لشراء السلع من الفلاح هو من واجبي ، وأما الذي حملّ البضائع إلى المدينة ميدان

من واجبة شريكي الآخر. وأما لتلقي البضائع من القرية وإعادة بيعها في المدينة ميدان هو من مسؤولية رئيسنا.

الباحثة : هل البضائع التي حمل إلى المدينة يبيع مباشرة في تلك الليلة ؟ وكيف ثمنها ؟

المشتري : بعد نقل البضائع إلى مدينة إعادة بيعها مباشرة. وأما غير مؤكد، في بعض الأحيان

ينخفض الثمن من المتفق عليه ، وفي بعض الأحيان يرتفع.

الباحثة : من الذي حدد الثمن المعروض للمزارعين و من أين؟

المشتري : نحن نقدم أثمان مناسبة للسوق في المدينة ، من خلال زملائنا في المدينة. أولئك

الذين سوف تبلغنا إذا كان هناك تغيير في ثمن السوق.

الباحثة : كيف سيكون رد المشتري إذا انخفض ثمن السوق وعكسه؟

المشتري : سوف نبليغ الأخبار للبائع في اليوم التالي أن ثمن السوق أقل من الثمن المتفق الأول.

لذلك نطلب أن يكونوا قادرين على قبول أموال الدفع وفقا للثمن الجديد. بعض

المزارعين يرغبون في الحصول على بعض والبعض الآخر لا يرغبون. إذا كان البائع لم

نحصل على ثمن جديد ، فإننا مضطرون لتغطية العجز، لكن الدفع ليس في ذلك

اليوم. وأما إذا ارتفع الثمن فإننا نعتبره ربحنا في ذلك اليوم أو كقوة المشتري. وليس

هناك إضافة للمزارعين.

الباحثة : ما الذي يجعل الفرق بين مشتر واحد ومشتري آخر في ثمن البضاعة؟

المشتري : لكل مشتري هدف مختلف في إعادة بيع، سيقدم الوكيل في القرية تقاريره إلى

شريكه في المدينة إذا كان المزارع يطلب زيادة الأثمان، وسيشاهد الشريك في المدينة

فرصًا للمشتريين. إذا سمحت الحالة بذلك فإننا نتجاسر على رفع الثمن، ولكن إن لم يكن الأمر لا يمكننا رفع الثمن مثل المشتريين الآخرين.

تعباس سببرنج

- اليوم/التاريخ : ١٦ فبراير ٢٠١٨
- الباحثة : كم مدّة يكون المشتري ثروة الزراعة؟
- المشتري : سنتين اثنتين
- الباحثة : كيف أول البداية يكون المشتري؟
- المشتري : من البداية كنت مجرد "كوكيل" أو ممثل شريكي الذي كان في مدينة ميدان ليتناول البضائع في هذه القرية.
- الباحثة : كيف تقسيم واجبك مع زملائك المشتريين؟
- المشتري : واجبي هو بحث الثروة الزراعية في القرية وأما نقل البضائع إلى المدينة وإعادة البيع وهي وظيفة زميلي.
- الباحثة : هل البضائع التي حمل إلى المدينة يبيع مباشرة في تلك الليلة؟ وكيف ثمنها؟
- المشتري : البيع مباشرة بعد وصول إلى المدينة. إذا كان المثن يمكن أن يتغير لأن ثمن السوق غير مؤكد.
- الباحثة : من الذي حدد الثمن المعروض للمزارعين و من أين؟

- المشتري : من المدينة ، ننظر إلى ثمن السوق في المدينة.
- الباحثة : كيف سيكون رد المشتري إذا انخفض ثمن السوق وعكسه؟
- المشتري : إذا انخفض الثمن في المدينة ، فسنقوم بتخفيضه أيضاً ، وفي اليوم التالي أثناء الدفع سنبلغ المزارع في نفس الوقت ونطلب الإذن بتخفيض مبلغ الدفع إذا سمح لنا الفلاح بدفع الثمن الجديد ، وإذا لم يكن الأمر كذلك فإننا ندفع بالثمن المبدئي المتفق الأول.
- إذا ارتفع الثمن في السوق ، فإننا لا نشارك في رفع الثمن لأننا نعتبره ربحنا في ذلك اليوم أو كدعم للمشتري.
- الباحثة : ما الذي يجعل الفرق بين مشتر واحد ومشتري آخر في ثمن البضاعة ؟
- المشتري : لكل مشترٍ لديهم هدف المبيعات مختلف في المدينة ، كما أن طلب عملائنا في المدينة مختلف كذلك.
- سورتمان سربكتي**
- اليوم/التاريخ : ١٦ فبراير ٢٠١٨
- الباحثة : كم مدّة يكون المشتري ثروة الزراعة؟
- المشتري : ٣ سنوات
- الباحثة : كيف أوّل البداية يكون المشتري؟
- المشتري : لأن رأيت فرصة للمشتريين من الثروة الزراعية كبيرة، ولذلك أكون كالمشتريين.

- الباحثة : كيف تقسيم واجبك مع زملائك المشترين؟
- المشتري : جئت مباشرة إلى القرية وأخذته إلى المدينة، و أما زوجتي تكون كشريكي انتظرت في المدينة لبيعها.
- الباحثة : هل البضائع التي حمل إلى المدينة يبيع مباشرة في تلك الليلة؟ وكيف ثمنها؟
- المشتري : نبيع مباشرة في نفس تلك الليلة. والتمن غير منتظمة، أحيانا ثابتة وأحيانا صعوذاً وهبوطاً حتى لا تتطابق مع الثمن الإتفاق في الأول مع المزارعين السابقين.
- الباحثة : من الذي حدد الثمن المعروض للمزارعين و من أين؟
- المشتري : من المدينة ، ننظر إلى ثمن السوق في المدينة.
- الباحثة : كيف سيكون رد المشتري إذا انخفض ثمن السوق وعكسه؟
- المشتري : ما زلنا نطبق الثمن الأول، إما ثمن السوق مرخص أو زيادة.
- الباحثة : ما الذي يجعل الفرق بين مشتر واحد ومشتري آخر في ثمن البضاعة؟
- المشتري : شجاعة المشتري مختلف، متوقف على احتياجات وعشاق عملائهم في المدينة.
- نور حني بر سربكتي
- اليوم/التاريخ : ١٦ فبراير ٢٠١٨
- الباحثة : كم مدة تكون المشتري ثروة الزراعة؟
- المشتري : ٣ أشهر

- الباحثة : كيف أول البداية تكون المشتري؟
- المشتري : أتبع أختي التي هي المشتري.
- الباحثة : كيف تقسيم واجبك مع زملائك المشتريين؟
- المشتري : أنا وأختي التي أحضر المحاصيل إلى المدينة وأعيد بيعها ، وشريكي الآخر اشترى المنتجات الزراعية في القرية.
- الباحثة : هل البضائع التي حمل إلى المدينة تبيع مباشرة في تلك الليلة ؟ وكيف ثمنها ؟
- المشتري : نبيع مباشرة في نفس تلك الليلة، و أما الثمن غير مؤكد في كل اليوم.
- الباحثة : من الذي حدد الثمن المعروض للمزارعين و من أين؟
- المشتري : من المدينة ، ننظر إلى ثمن السوق في المدينة.
- الباحثة : كيف سيكون رد المشتري إذا انخفض ثمن السوق وعكسه؟
- المشتري : إذا انخفض ثمن السوق أو ارتفع ، لا يوجد أي تغيير من الاتفاق الأولي مع المزارع. الحسابات والمدفوعات وفقا للاتفاق الأولي.
- الباحثة : ما الذي يجعل الفرق بين مشتر واحد ومشتري آخر في ثمن البضاعة ؟
- المشتري : يحتاج المشترون إلى أنواع مختلفة من المحصول الزراعية ، لذلك إذا كان الثمن الذي يطلبه المزارعون مرتفعاً جداً ولا نحتاج حقاً إلى الكثير من المحصول الزراعية فنحن لا نقبل ذلك، و وإذا كان المشتريين الآخرين الذين يحتاجون إلى الكثير من النتائج

فسيقدمون ثمنا أعلى من المشتريين الآخرين وعادة ما يكون المشتري التشاور مع زميله

في المدينة.

مستريا بر سينولج

اليوم/التاريخ : ٢٢ فبراير ٢٠١٨

الباحثة : كم مدّة تكون المشتري ثروة الزراعة؟

المشتري : ٦ أشهر

الباحثة : كيف أول البداية تكون المشتري؟

المشتري : أرغب أن يكون المشتري وأدعوا أختي لتصبح شريكا.

الباحثة : كيف تقسيم واجبك مع زملائك المشتريين؟

المشتري : أنا وشريكتي التي ذهبا مباشرة إلى القرية وأخذ ثروة الزراعة إلى المدينة وأعيد بيعها

هناك.

الباحثة : هل البضائع التي حمل إلى المدينة تبيع مباشرة في تلك الليلة؟ وكيف ثمنها؟

المشتري : نبيع مباشرة في نفس تلك الليلة، و الثمن غير مؤكدا.

الباحثة : من الذي حدد الثمن المعروض للمزارعين و من أين؟

المشتري : من المدينة ، ننظر إلى ثمن السوق في المدينة.

الباحثة : كيف سيكون رد المشتري إذا انخفض ثمن السوق وعكسه؟

المشتري : إذا انخفض ثمن السوق أو ارتفع ، لا يوجد أي تغيير من الاتفاق الأولي مع المزارع.
الحسابات والمدفوعات وفقا للاتفاق الأولي. أي في جوهرها لا يوجد إضافة الثمن أو تخفيض الثمن.

الباحثة : ما الذي يجعل الفرق بين مشتر واحد ومشتري آخر في ثمن البضاعة ؟

المشتري : لأن ليس كل المشتريين شجعان على الثمن المطلوب من المزارعين، خارج من الثمن السوق.

مقابلة الباحث مع الفلاح/ المزارع

ديان بر سميرنج

اليوم/التاريخ : ١٦ فبراير ٢٠١٨.

الباحثة : ما هي ثروة الزراعة لكن؟

المزارع : الطماطم، الفلفل الأخضر، والفلفل الأحمر وغيرها.

الباحثة : أين تباع النتائج الزراعية؟

المزارع : بعتهها إلى "تر ما لم"

الباحثة : كيف يتم الاتفاق الثمن بين المزارع والمشتري؟

المزارع : لقد سألنا من قبل ثمن السوق لجميع المشتريين الذين يأتون إلى القرية ، والمشتريين

الذين يقدمون الثمن الأعلى ثم نبيعه إلى ذلك المشتري.

- الباحثة : كيف يتم تطبيق نظام الدفع من قبل المشتريين في قرية أجونغ تيران؟
- المزارع : والآن، تطبق نظام "الدفع غداً" للمحاصيل الكبيرة ، إذا كانت المحاصيل الصغيرة ، فسيتم الدفع مباشرة في ذلك اليوم.
- الباحثة : إذا انخفض الثمن في السوق ، كيف عن الثمن الذي تم الاتفاق الأول مع المشتري؟
- المزارع : ينضمون إلى الثمن.
- الباحثة : هل يخبر المشتري ويطلب الإذن لخفض الثمن؟
- المزارع : إذا كان انخفاض الثمن صغيراً المثل ٥٠٠ روبية، فلنقل ثم يقومون بالحد فوراً دون أن يخبرهم من قبل. إذا كان انخفاض الأثمان كبيراً هم يخبرون إلى المزارع.
- أسني بر سمبيرنج
- اليوم/التاريخ : ٢٢ فبراير ٢٠١٨.
- الباحثة : ما هي ثروة الزراعة لكن؟
- المزارع : البرتقال ، الطماطم ، البن ، الفلفل الأحمر والخضروات المريرة.
- الباحثة : أين تباع النتائج الزراعية؟
- المزارع : بعثها إلى "تر مالم"، وأحياناً حمله زوجي إلى مدينة بيرستاغي.
- الباحثة : كيف يتم الاتفاق الثمن بين المزارع والمشتري؟

المزارع : لقد سألنا من قبل ثمن السوق لجميع المشتريين الذين يأتون إلى القرية ، و كذلك إلى

زملائنا الذي في المدينة بيرستاغي. إذا كان فرق الثمن المعروض من قبل المشتري في

القرية لا يختلف كثيرا عن الثمن الحالي في مدينة بيرستاغي، فنبيعه إلى المشتري الذي

تقدم أعلى الثمن بين المشتريين الآخرين.

الباحثة : كيف يتم تطبيق نظام الدفع من قبل المشتريين في قرية أجونغ تيران؟

المزارع : عادة، تطبق نظام "الدفع غداً" للمحاصيل الكبيرة مثل الطماطم والفلفل الحار ، إذا

كانت المحاصيل الصغيرة ، فسيتم الدفع مباشرة في نفس اليوم.

الباحثة : إذا انخفض الثمن في السوق ، كيف عن الثمن الذي تم الاتفاق الأول مع المشتري؟

المزارع : بعض المشتريين ينخفض الثمن والبعض الآخر لا ينخفض.

الباحثة : هل يخبر المشتري ويطلب الإذن لخفض الثمن؟

المزارع : عادة، إذا كان انخفاض الثمن صغيرا فإن المشتري لا يخبر ويقلل مباشرة الدفع. ولكن

إذا كانت الانخفاضات الكبيرة فإنهم عادة يخبر على أن ثمن السوق منخفض ولا يمكن

أن يدفع إلا وفقا للثمن في السوق.

مسليدي سينولنجا

اليوم/التاريخ : ١٦ فبراير ٢٠١٨ .

الباحثة : ما هي ثروة الزراعة لكم؟

المزارع : البرتقال ، الطماطم و الفلفل الأحمر.

الباحثة : أين تبيع الثروة الزراعية؟

المزارع : بعتها إلى "تر ما لم"، وأحياناً حملته إلى مدينة بيرستاغي . و أما البرتقال عادة أبيع المزاد

إلى المشتريين المختلفين.

الباحثة : كيف يتم الاتفاق الثمن بين المزارع والمشتري؟

المزارع : لقد سألنا من قبل ثمن السوق لجميع المشتريين الذين يأتون إلى القرية ، و كذلك إلى

زملائنا الذي في المدينة بيرستاغي إذا كان فرق الثمن الذي يقدمه المشتريون في القرية لا

يختلف كثيراً عن الأثمان الموجودة في مدينة بيرستاغي ، فإننا نبيعه للمشتريين الذين

يقدمون أعلى ثمن بين المشتريين الآخرين.

الباحثة : كيف يتم تطبيق نظام الدفع من قبل المشتريين في قرية أجونغ تيران؟

المزارع : عادة، تطبق نظام "الدفع غداً" للمحاصيل الكبيرة مثل الطماطم والفلفل الحار ، إذا

كانت المحاصيل الصغيرة ، فسيتم الدفع مباشرة في نفس اليوم.

الباحثة : إذا انخفض الثمن في السوق ، كيف عن الثمن الذي تم الاتفاق الأول مع المشتري؟

المزارع : أكثر من المشتريين ينخفض الثمن والبعض الآخر لا ينخفض.

الباحثة : هل يخبر المشتري ويطلب الإذن لخفض الثمن؟

المزارع : إذا كان انخفاض الثمن صغيرا هم لا يخبرون إلينا، نعرف من الرسالة المقدمة من

وزنها. إذا كان الانخفاض كبيرا ، أحيانا يقولون أننا نخسر ولذلك ننخفض الثمن من

الإتفاق الأول بالأمس.



عملية صندوق الثروة الزراعية



عملية الوزن و النقل على الشروة الزراعية



دليل على تطبيق البيوع الثروة الزراعية

Topan ARI

67
63
68
62
67
69
68
66
530.
24
506x
2300
1:416.000.
64.000

1.480.000.

CUM ARI

18
51
59
159
40.000
6260.000

CUM ARI

255
51
39
39
184
34000
6256000



PEMERINTAH KABUPATEN KARO
KECAMATAN MERDEKA
KANTOR KEPALA DESA UJUNG TERAN
DI-UJUNG TERAN

SURAT KETERANGAN

Nomor : 140/29/VSK/UT/2017

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : SOLEN SINULINGGA
Jabatan : Kepala Desa Ujung Teran
Alamat : Desa Ujung Teran Kecamatan Merdeka Kabupaten Karo

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

Nama Lengkap : Asminta Sari Br. Sinulingga
NIM : 14220098
Fakultas/Jurusan : Syariah/ Hukum Bisnis Syariah
Mahasiswa : Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Telah kami setuju untuk melakukan penelitian di Desa Ujung Teran Kecamatan Merdeka Kabupaten Karo sebagai syarat penyusunan skripsi.

Demikian Surat Keterangan ini diperbuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ujung Teran, 1 Oktober 2017
KEPALA DESA UJUNG TERAN,



SOLEN SINULINGGA

السيرة الذاتية الباحث



إسم الكامل : أسمينتا ساري بر سينولينجا

العنوان : ميدان، سومطرة الشمالية

: أجونج تيران، ٠٨ أبريل ١٩٩٦

المهنة : طالبة من جامعة مولانا مالك إبراهيم

الشعبة : حكم الإقتصادي الإسلامي في كلية الشريعة

المسكن الان : شارع جويو سوقا ميتر ٢.

A. Riwayat Pendidikan :

1. MIS Al-Hikmah Ujung Teran
2. MTS Ar-Raudlatul Hasanah
3. MA Ar-Raudlatul Hasanah

B. Riwayat Organisasi:

1. Anggota Koperasi Mahasiswa Padang Bulan UIN Malang
2. Anggota IMALARAM