

Penjualan Pakaian *Thrifting* Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Pasar Pajjaiang Sudiang Raya Kecamatan Biringkanaya

Rifki Rinaldi^{1*}, Andi Herawati², Jamaluddin H³

¹Fakultas Agama Islam, Universitas Islam Makassar, Indonesia

²Fakultas Agama Islam, Universitas Islam Makassar, Indonesia

³Fakultas Agama Islam, Universitas Islam Makassar, Indonesia

Article History:

Received: 05/01, 2025

Revised: 12/01, 2025

Accepted: 12/03, 2025

Available online 04/04, 2025

*Correspondence:

Address:

Jl. Batutambung, Kelurahan PAI,
Kecamatan Biringkanaya.

Email:

Rinaldirifki311@gmail.com

Abstract:

The study uses a Qualitative approach. The purpose of the study is to learn about sales models, inhibitors and and supporters, and the islamic economic view of the sale of secondhand clothing. The research implications of this study with a previous study in terms of where data could be taken, since the study was conducted ata local suppermarketand it shows that: a thrifting of clothing in the *pajjaiang* market could not be much different from other second-hand sales models starting with the agents' sales and products. Selling a thrifting outhfit at the *Pajjaiang* market picking up items from different agents from each merchants can also see that selling a thrifting cloth may be a factor that can boost a person's income by raising his or her low prices and increasing his demand for public interset. As for the issuance of the problem, there are many broken suits obtained from the agency that cannot be sold to the consumer, there isa thrifting of clothing on the market in terms of the practice of selling and selling. The transaction between dealer and agent is not consistent with the principles of the islamic economy, because it still contains *gharar* elements.

Keywords: Islamic Economy, Clothes Thrifiting, Sales

Abstrak:

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui tentang model penjualan, faktor penghambat dan pendukung, serta pandangan ekonomi Islam tentang penjualan pakaian bekas. Implikasi penelitian tentang hasil temuan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu dari segi tempat pengambilan data, karena penelitian ini dilakukan di Pasar Pajjaiang Sudiang Raya Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: Model penjualan pakaian *thrifting* di Pasar Pajjaiang tidak jauh berbeda dengan model penjualan pakaian bekas yang lainnya dimulai dari proses penjualan dan barang yang didapatkan dari agen. Penjualan pakaian *thrifting* di pasar pajjaiang mendapatkan barang dari agen yang berbeda-beda dari setiap pedagang, faktor pendukung dalam berjualan pakaian *thrifting* yaitu dapat meningkatkan pendapatan pedagang karena selain harga yang murah juga memiliki kualitas yang masih bagus sehingga banyak diminati masyarakat. Adapun faktor penghambatnya adalah keluhan dari pedagang seperti terdapat banyak pakaian yang rusak yang didapatkan dari agen sehingga pakaian tidak bisa dipasarkan ke konsumen. penjualan pakaian *thrifting* di pasar pajjaiang sudiang raya dari segi praktek jual beli antara penjual dengan konsumen sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam, seperti syarat sah jual beli, sedangkan dari segi transaksi antara penjual dengan agen masih tidak sesuai dengan prinsip ekonomi Islam karena masih mengandung unsur *gharar*.

Kata Kunci: Ekonomi Islam, Pakaian *Thrifting*, Penjualan.

PENDAHULUAN

Manusia sebagai makhluk sosial, yang kerap bergaul dan berinteraksi membutuhkan pakaian yang layak untuk memenuhi kebutuhan sandangnya. Tetapi kebutuhan itu tidak bisa dibedakan lagi dengan keinginan. Pakaian adalah salah satu kebutuhan pokok yang tidak terlepas dari kehidupan manusia sehari-hari. Manusia membutuhkan pakaian karena pakaian sangat penting dan memiliki manfaat kepada para pemakainya. Pakaian *thrifting* menjadi salah satu target masyarakat untuk mendapat gaya fashion yang berbeda dari yang lain, karena selain harga yang murah kebanyakan juga pakaian bekas mempunyai merek ternama dari luar negeri dan model pakaian yang tidak pasaran

Penggunaan pakaian bekas kini semakin umum, terutama di kota-kota. Pakaian bekas cukup populer di kalangan konsumen, dan keinginan ini sangat terkait dengan gaya hidup kontemporer yang menghargai keterjangkauan dan status. Pakaian bekas masih berkualitas baik, oleh karena itu banyak orang menganggapnya sebagai alternatif yang realistis. Kehidupan yang lebih baik memiliki dampak yang signifikan terhadap perilaku konsumen karena keputusan gaya hidup individu memengaruhi biaya dan kualitas barang yang ditawarkan. Akibatnya, pembeli cenderung mempertimbangkan kembali nilai dan biaya produk-produk ini. Tren *vintage*, terutama di kalangan remaja, memicu minat yang semakin meningkat terhadap pakaian bekas dan dipengaruhi oleh sejumlah penyebab lainnya

Di tengah masyarakat, transaksi bisnis sering kali dilakukan dengan cara-cara yang tidak sah dan menyerupai *riba*, yang berakibat pada terhambatnya *berkah* dari Allah SWT. Orang yang melakukan *riba* tidak akan mendapatkan keuntungan dari kegiatannya karena Allah SWT akan menghancurkan harta yang diperolehnya dan mereka akan menanggung akibat yang sangat buruk di hari kiamat. Sebaliknya, seorang pedagang yang jujur akan dikelilingi oleh para Rasul, orang-orang yang jujur, dan para *syuhada* di hari kiamat, dan mereka akan memperoleh keuntungan besar dan kesuksesan finansial dari usahanya. Oleh karena itu, untuk memperoleh kedamaian batin, ketenangan jiwa, dan keberkahan dalam berdagang, setiap muslim harus kembali kepada prinsip-prinsip jual beli yang halal sebagaimana yang tercantum dalam Al-Qur'an dan hadis yang shahih

Harta dipertukarkan dari penjual kepada pembeli dalam transaksi jual beli sesuai dengan harga yang telah ditetapkan. Dari sudut pandang bahasa, jual beli berarti perdagangan timbal balik menurut Islam jual beli berarti pertukaran harta yang disepakati bersama. Sebagaimana dijelaskan oleh ahli hukum Islam yang tertulis dalam aturan-aturan dalam jual beli, aturan-aturan tersebut meliputi komponen-komponen yang diperlukan serta syarat-syarat transaksi yang dapat diterima dengan demikian pada hakikatnya jual beli harus dilakukan secara teratur dan harus menguntungkan semua pihak

Jual beli merupakan salah satu perbuatan yang telah dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW, tetapi apabila jual beli melanggar nilai-nilai lain, serta dapat merugikan orang lain maka, kegiatan jual beli tersebut menjadi haram dan tidak sah. Namun yang terjadi saat ini masyarakat seringkali meremehkan batasan-batasan syariat dalam praktek jual beli, sehingga sebagian besar praktek jual beli yang terjadi dalam masyarakat dipenuhi dengan unsur

penipuan padahal orang yang melakukan kegiatan jual beli haruslah bebas (tidak ada paksaan) tidak boleh merugikan salah satu pihak, baik dari penjual maupun pembeli

Dalam melakukan aktivitas jual beli haruslah dilandaskan dengan syariat Islam agar layanan berkualitas tinggi dan dapat diandalkan dapat diperoleh dari kegiatan ini dan keuntungan yang didapatkan menjadi halal bersih dari riba, sebagaimana yang telah dijelaskan bahwa riba merupakan suatu kejahatan yang bisa memberikan sebuah kerugian yang besar

Salah satu kegiatan yang dilakukan oleh Nabi Muhammad (SAW) adalah berdagang. Akan tetapi, berdagang menjadi haram dan tidak sah jika melanggar prinsip-prinsip lain dan merugikan orang lain. Saat ini, banyak orang cenderung mengabaikan batasan-batasan yang ditetapkan oleh hukum agama ketika berdagang, yang menyebabkan banyak transaksi tercemar oleh ketidakjujuran. Sangat penting bagi mereka yang berdagang untuk melakukannya dengan sukarela, tanpa paksaan, dan dengan pemahaman bahwa baik penjual maupun pembeli tidak akan menderita akibat negatif apa pun

METODE

Penelitian deskriptif kualitatif adalah jenis penelitian ini. Penelitian yang semata-mata mencoba untuk menjelaskan suatu masalah dan skenario dalam keadaan mereka saat ini, hanya mengungkapkan fakta-fakta yang benar, dikenal sebagai penelitian deskriptif. Tujuan dari penelitian deskriptif adalah untuk menggambarkan skenario atau kejadian tertentu. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengumpulkan data fundamental tanpa analisis tambahan.

Penelitian ini dilaksanakan di Pasar Pajjaiang Sudiang Raya Kecamatan Biringkanaya. Penelitian dilaksanakan pada saat bulan Januari 2024 sampai dengan Februari 2024. Terfokus pada penelitian kualitatif kita dapat menggunakan teknik yang dapat digunakan dalam mengumpulkan data penelitian yang relevan dan benar-benar nyata, yaitu dengan teknik triangulasi data (observasi, wawancara, dan dokumentasi). Upaya penarikan kesimpulan dilakukan peneliti secara terus menerus selama berada di lapangan. Kemudian menetapkan teknik analisis data yang cocok untuk penelitian ini. kemudian ditentukan teknik yang digunakan ialah triangulasi data artinya menggunakan berbagai sumber data, teori, metode dan investigator agar informasi yang dapat disajikan secara konsisten

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. model penjualan pakaian thrifting di pasar pajjaiang sudiang raya

Jual beli merupakan suatu aktivitas perdagangan bagi seseorang yang ingin membuat hidupnya lebih sejahtera dengan mendapatkan sebuah pendapatan dari hasil penjualannya, seperti halnya pada jual beli pakaian thrifting juga mendapatkan perhatian masyarakat di Pasar Pajjaiang Sudiang Raya. Termasuk juga dengan konsumen atau pembeli, bisa saja mereka mendapatkan pakaian yang murah dan masih bisa dipakai dalam jangka waktu yang lama. Sistem Jual beli pakaian thrifting di Pasar Pajjaiang Sudiang Raya dilakukan antara distributor atau agen dengan pembeli. Distributor merupakan pihak yang mengambil dan

membeli barang dari dalam kota maupun dari luar kota melalui sebuah pelabuhan yang ada di makassar dan sekitarnya

Model penjualan pakaian *thrifting* di Pasar Pajjaiang tidak jauh berbeda dengan model pedagang pakaian *thrifting* lainnya dimulai dari proses penjualan dan barang yang didapatkan dari agen atau distributor. Penjualan pakaian *thrifting* di pasar pajjaiang mendapatkan barang dari agen yang berbeda-beda dari setiap pedagang, seperti barang yang didapatkan dari luar kota maupun di dalam kota dan keadaan pakaian yang dipesan biasanya dibungkus dalam karung atau bal. Kemudian pedagang pakaian *thrifting* hanya boleh mengambil barang di dalam negeri untuk dijual ke konsumen sesuai dengan arahan dari pemerintah untuk tidak mengambil pakaian bekas hasil impor sesuai dengan peraturan kementerian perdagangan (Permendag) No 40 tahun 2022 tentang larangan adanya kegiatan ekspor dan impor pakaian bekas.

Adapun Terdapat 2 model penjualan pakaian *thrifting* di pasar pajjaiang sudiang raya:

1. Pedagang yang berjualan di toko (kios)

Sebagian pedagang yang melakukan penjualan di toko (kios) biasanya membutuhkan modal cukup besar karena harus menyewa tempat atau kios terlebih dahulu untuk memiliki ruang dalam berjualan pakaian *thrifting*. Pedagang tersebut biasanya berjualan hampir setiap hari dan pakaian yang di jual pun digantung dan disusun serta sebagian pakaian disetrika agar terlihat lebih rapi dan bersih sehingga konsumen merasa nyaman dan mudah ketika ingin mencari merk, model, dan motif pakaian yang di inginkan.

Adapun hasil wawancara dengan pedagang pakaian *thrifting* di pasar pajjaiang sudiang raya:

“Saya berjualan pakaian cakar sudah hampir 6 tahun, awal mula saya tertarik melakukan usaha ini karena pakaian cakar mulai banyak di incar khususnya para anak muda bahkan orang tua. Kemudian sebelumnya saya memiliki teman yang sudah lama melakukan usaha pakaian cakar, disitu saya mulai belajar tentang modal awal serta mencari agen yang bisa dipercaya, akhirnya saya mulai menjalankan usaha ini”

2. pedagang yang berjualan dengan sistem tenda

Pedagang yang berjualan dengan sistem tenda biasanya melakukan penjualan pada saat sore sampai malam hari dan pada saat hari-hari pasar tertentu karena mereka berjualan rata-rata memanfaatkan tempat yang kosong untuk dijadikan ruang penjualan. kemudian model penjualannya pun berbeda dengan pedagang yang di toko (kios). Pedagang yang berjualan dengan sistem tenda biasanya menjual pakaian bekas yang hanya di tumpuk diatas karpet dan sebagian digantung. Berdasarkan observasi peneliti di lapangan bahwa rata-rata pedagang yang berjualan dengan sistem tenda memiliki pelanggan yang banyak, dibandingkan dengan di toko karena pakaian yang dijual setiap hari berbeda-beda modelnya.

Berdasarkan hasil dari wawancara dengan pedagang pakaian *thrifting* di pasar pajjaiang sudiang raya:

“saya berjualan pakaian cakar hampir 3 tahun, kalau untuk tempat berjualan tidak menentu karena saya hanya memanfaatkan kondisi dan tempat saja seperti melihat potensi keramaian”

Selain model penjualan pakaian *thrifting* terdapat juga proses pemesanan barang yang dilakukan antara pedagang dengan distributor. Distributor tersebut membeli pakaian *thrifting* langsung dari produsennya, kemudian setelah barang didapatkan dari distributor selanjutnya akan menawarkan atau mencari pelanggan seperti pedagang yang akan menjual ke konsumen terakhir. Distributor berperan sangat penting. Karena distributor sebagai perantara atau penghubung yang mendistribusikan suatu barang dan memiliki jangkauan wilayah di suatu daerah yang luas. Seperti yang ada di wilayah dalam kota maupun luar kota, distributor akan mengirimkan barang ke pembeli sesuai dengan pesanan yang telah disepakati.

Selanjutnya strategi penjualan pakaian *thrifting* merupakan suatu bentuk yang digunakan untuk menarik dan menambah minat terhadap produk atau jasa yang dijual. Strategi penjualan bisa memberikan kepuasan kepada konsumen agar produk atau jasa yang dijual selalu dibeli oleh pelanggan. Sama halnya dengan strategi penjualan pakaian *thrifting* di Pasar Pajjaiang, para pedagang biasanya langsung mencuci dan menyetraka pakaian sebelum dijual, agar kualitas tetap terjaga dan menambah daya tarik minat konsumen untuk membeli pakaian tersebut

harga pakaian *thrifting* untuk dewasa per pasang tergantung dari jenis pakaian dan bahannya dimulai dari harga Rp. 20.000 sampai dengan Rp. 90.000 bahkan lebih. Dan terdapat juga pakaian *thrifting* untuk anak-anak yang bisa didapatkan dengan harga yang murah seperti Rp. 5.000 atau bahkan harga Rp. 15.000 tergantung dari kualitas pakaian tersebut

B. Faktor pendukung dan penghambat penjualan pakaian *thrifting*

Dalam sebuah kegiatan penjualan pasti dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu dari segi pendapatan yang didapatkan oleh pedagang bisa saja meningkatkan atau bahkan menurunkan penghasilan dari penjualan tersebut. Berikut merupakan beberapa faktor penghambat serta faktor pendukung aktivitas penjualan pakaian *thrifting* di Pasar Pajjaiang Sudiang Raya

1. Faktor Pendukung

Hasil dari wawancara dan observasi dengan pedagang pakaian *thrifting*, berikut ini merupakan faktor pendukung penjualan Pakaian *Thrifting* di Pasar Pajjaiang Sudiang Raya:

a) Salah satu yang menjadi faktor pendukung dalam aktivitas penjualan pakaian *thrifting* di Pasar Pajjaiang Sudiang Raya adalah rata-rata harga pakaian sangat murah sehingga banyak diminati oleh konsumen sekaligus dapat meningkatkan pendapatan para pedagang. Pakaian yang di tampilkan dan dijual di Pasar Pajjaiang Sudiang Raya sangat terjangkau oleh konsumen. Dari hasil observasi di Pasar Pajjaiang Sudiang Raya, beberapa dari pedagang yang menjual pakaian tersebut dengan harga yang tertinggi di kisaran Rp 90.000

b) Kedua adalah kualitas pakaian yang tidak jauh berebeda dengan pakaian baru, sehingga dapat meningkatkan daya tarik konsumen untuk membeli pakaian *thrifting* dengan harga yang lebih murah tetapi masih memiliki kualitas yang bagus dan masih bisa dipakai dalam jangka waktu yang lama. Pak anwar sebagai pedagang penjualan pakaian *thrifting* di pasar Pajjaiang Sudiang Raya yang menerangkan bahwa terdapat masih banyak masyarakat yang menyukai pakaian bekas tersebut, karena selain harga yang murah kualitas dari pakaian bekas tidak jauh berbeda dari pakaian yang lebih baru.

Berdasarkan hasil dari wawancara dengan pedagang pakaian *thrift*ing di pasar pajjaiang sudiang raya:

“Saya memilih berjualan pakaian cakar karena kualitasnya tidak jauh beda dengan pakaian baru yang di jual di toko-toko lain, masih layak juga untuk dipakai dalam jangka panjang serta memiliki merek ternama juga, cuman terkadang yang membedakannya adalah terdapat noda sedikit dan warna yang pudar dipakaian bekas tersebut.

c) Yang ketiga adalah dengan banyaknya pedagang pakaian *thrift*ing di pasar tersebut, bisa membuat nama besar pasar Pajjaiang Sudiang Raya menjadi banyak dikenal oleh masyarakat luar sehingga menjadi tempat pokok dalam berbelanja pakaian bekas yang murah dan kualitas masih bagus

2. Faktor Penghambat

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dari pedagang penjualan pakaian *thrift*ing di Pasar Pajjaiang Sudiang Raya, hasil dari penjualan pakaian *thrift*ing di Pasar Pajjaiang tersebut terkadang mengalami kenaikan bahkan penurunan pendapatan, berikut yang menjadi faktor penghambat selama melakukan penjualan pakaian *thrift*ing di Pasar Pajjaiang adalah sebagai berikut:

a) Yang menjadi salah satu faktor penghambat dalam penjualan pakaian *thrift*ing adalah pada saat pedagang mendapatkan barang dari agen banyak pakaian yang rusak seperti, terdapat noda yang banyak, robek dan warna yang memudar sehingga pedagang tidak bisa menjual ke konsumen.

Berdasarkan hasil dari wawancara dengan pedagang pakaian *thrift*ing di pasar pajjaiang sudiang raya:

“Kalau keuhannya pada saat barang yang didapatkan dari agen atau distributor banyak yang cacat, kalau cuman sedikit tidak masalah ji.

b) Penghambat yang kedua yang dirasakan pedagang di pasar pajjaiang adalah masih terdapat pakaian bekas yang dijual di toko lain memiliki model dan merek dari luar negeri sehingga menjadi incaran para konsumen serta membuat pedagang lain yang menjual pakaian bekas hasil dari produk dalam negeri menjadi kurang laku.

Pembelian pakaian bekas hasil impor sangat mengganggu dan menghambat perputaran perekonomian di indonesia karena biasanya pakaian bekas hasil impor dijual ke Indonesia dengan harga yang murah sehingga bisa saja membuat produk dalam negeri akan kehilangan daya saing. dalam hal ini juga akan berdampak negatif dari segi pendapatan terhadap pedagang usaha mikro kecil menengah seperti yang dirasakan sebagian pedagang pakaian bekas di pasar Pajjaiang Sudiang Raya yang menjual pakaian bekas dengan produk dan merek lokal karena rata-rata konsumen pakaian bekas selalu mengincar merek dan produk dari luar negeri sehingga memunculkan sebuah persaingan usaha tidak sehat

Pemerintah juga telah memperlakukan aturan tersebut karena alasan bahwa pakaian bekas dapat berpotensi membahayakan kesehatan manusia dikarenakan di dalam pakaian bekas terdapat banyak bakteri yang bisa saja membuat konsumen terserang dari beberapa penyakit ketika memakainya, serta ketika barang yang didapatkan selalu hasil impor dari luar negeri maka dapat menghambat pembuatan pakaian jadi di indonesia. Oleh karenanya menteri perdagangan menekankan untuk tidak mengambil pakaian bekas hasil impor sesuai dengan

peraturan kementerian perdagangan (Permendag) No 40 tahun 2022 pasal 2 ayat (3) tentang larangan adanya kegiatan ekspor dan impor pakaian bekas, dan terdapat juga di pasal 62 ayat (1) UU perlindungan konsumen jika hal itu tetap dilakukan maka akan dikenakan sanksi berupa denda dengan Rp. 2 miliar atau sampai dengan Rp. 5 miliar dan penjara maksimal 5 tahun.

C. Pandangan ekonomi Islam tentang penjualan pakaian *thrift*ing

Hukum jual beli pakaian *thrift*ing harus sesuai dengan rukun dan syaratnya. Rukun jual beli ada empat yaitu, ada orang yang melakukan akad atau *al-muta'qidain* (penjual dan pembeli), adanya *shighat* (lafal *ijab* dan *qabul*), ada barang yang diperjualbelikan dan ada nilai tukar pengganti barang. Dalam rukun terdapat beberapa syarat, yaitu penjual dan pembeli harus berakal, *ijab* harus sesuai *qabul* dan *baliq*, barang yang diperjualbelikan atas hak kepemilikan, barangnya harus jelas (zatnya) dan suci, ada harga yang telah disepakati dua belah pihak. Dalam hal *khiyar*, perdagangan atau jual beli dalam Islam dibolehkan untuk memilih (*khiyar*), apakah penjual dan pembeli akan meneruskan atau membatalkan

Jual beli pakaian bekas menurut pandangan Islam boleh dilakukan selama masih mengikuti dan memenuhi syarat dan rukun serta terdapat saling *ridho* antara penjual dan pembeli dalam kegiatan tersebut, serta selama tidak memberikan efek yang bisa merugikan bagi masyarakat maka kegiatan jual beli tersebut sah. Selain itu juga penjualan pakaian bekas perlu menerapkan yang namanya praktik *khiyar* yang artinya hak untuk memilih, *khiyar* berlaku jika penjual mendapatkan pakaian yang cacat pada saat jual beli atau setelah sebelum terjadinya penyerahan

Sebagaimana yang telah dijelaskan dalam surat (Al-Baqarah/2: 275)

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Terjemahannya:

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan *riba*”

Jalaluddin Al-Mahalli mendefinisikannya melalui Tafsir Al-Jalalain mengambilkannya. *Riba* adalah tambahan dalam muamalat keuangan dan bahan-bahan makanan pada ukuran atau jangka waktu dan orang yang keji karena memakan dari hasil *riba*, maka Allah akan menghukumnya.

Adapun syarat sah dan rukun pada jual beli adalah sebagai berikut:

- 1) Barang-barang yang dianggap najis atau tidak bersih, termasuk bangkai, babi, dan minuman keras, tidak boleh dijual, kecuali dalam keadaan yang mendesak dan bermanfaat. Misalnya, kotoran hewan dapat digunakan sebagai pupuk, dan anjing dapat dipelihara untuk alasan keamanan.
- 2) Tidaklah tepat untuk mengaitkan kejadian-kejadian tertentu, seperti mengklaim bahwa setelah ayah saya meninggal, saya akan menjual sepeda motor ini.

- 3) Tidak boleh ada batasan jangka waktu transaksi; penjual tidak diizinkan untuk memaksakan syarat atau ketentuan mengenai pembayaran, karena hak untuk membayar secara inheren dipegang oleh pembeli, yang merupakan prinsip dasar kepemilikan.
- 4) Penjual harus memiliki hak milik atas barang yang dijual; kontrak penjualan menjadi tidak sah jika barang-barang tersebut dicuri atau jika barang-barang tersebut merupakan barang titipan yang belum diberi izin untuk dijual.
- 5) Tidaklah dapat diterima untuk membeli dan menjual barang-barang yang tidak berguna, karena hal ini menunjukkan bahwa barang-barang tersebut akan menjadi tidak berguna.
- 6) Kualitas barang yang dijual, seperti bentuk, ukuran, sifat, berat, dan harga, harus dijelaskan dengan jelas. Penting untuk menawarkan barang yang rusak kepada pembeli agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan.
- 7) Menjual barang-barang seperti ikan di kolam atau buah yang masih di pohon yang tidak dapat dikirim ke pelanggan tidak diperbolehkan. Hal ini dilakukan untuk melindungi semua orang dari penipuan atau penyesatan.

Sehingga ayat di atas dapat disimpulkan bahwa selama proses penjualan dan pembelian sudah sesuai dengan prinsip Islam maka diperbolehkan dilakukan, dan selama tidak mengandung adanya unsur dengan mengambil pendapatan yang didapatkan hasil dari kecurangan, penipuan yang bisa merugikan salah satu pihak, serta telah memenuhi syarat-syarat di dalam Islam maka proses kegiatan jual beli tersebut sah untuk dijalankan

Dari sudut pandang hukum Islam, kegiatan jual beli yang terjadi di pasar pajjiaiang sudiang raya antara penjual dan konsumen yang membeli pakaian bekas tersebut sudah memenuhi syarat dan rukun jual beli, karena konsumen bisa melihat dan mengetahui secara langsung tentang kualitas barang yang akan mereka beli jadi tidak adanya unsur penipuan. Namun dari segi transaksi antara pedagang dengan agen masih belum sesuai dengan Islam karena pedagang tidak bisa melihat secara langsung tentang pakaian yang dipesan sehingga hal ini termasuk unsur gharar. Kemudian akad merupakan ikatan antara penjual dan pembeli sehingga kegiatan jual beli tersebut bisa dikatakan sah sebelum ijab dan qabul karena ijab dan qabul menunjukkan kerelaan (keridaan).

Sejumlah faktor yang dapat digunakan untuk menguji proses jual beli ini. Pihak-pihak yang berkepentingan, yaitu pembeli dan penjual, merupakan subjek dari unsur pertama. Penjual barang bekas harus memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh hukum agama, yaitu telah cukup umur dan memiliki kemampuan mental yang memadai. Dalam hal yang sama, pembeli juga harus memenuhi persyaratan, yaitu telah cukup umur dan memiliki kemampuan mental yang baik agar dapat diakui sebagai pembeli yang sah. Kesepakatan lisan antara kedua belah pihak merupakan komponen kedua. Penjual, yang membuat penawaran awal, menentukan barang dan harga dalam transaksi ini. Dalam hal yang sama, pembeli menunjukkan persetujuannya untuk memperoleh barang bekas tersebut pada harga yang disepakati dengan menerima tawaran tersebut

Berdasarkan hasil analisis peneliti di tempat penjualan pakaian *trifting* di pasar Pajjiaiang Sudiang Raya para pedagang yang berjualan di toko dan sistem tenda serta konsumen bisa dikatakan memenuhi sebuah akad. Karena yang terlihat para pedagang dan konsumen rata-rata sudah berakal dan selebihnya sudah dalam kondisi yang dewasa. Serta

dari barang yang diperjual belikan sudah memenuhi syarat wajib dalam Islam, seperti pakaian yang di jual adalah milik sendiri dan pakaian yang di jual bukan merupakan dari hasil curian sehingga dalam hal ini sudah termasuk dalam keadaan suci



Gambar 1. Pakaian *Thrift*ing yang dijual

PENUTUP

Berdasarkan hasil kajian pada penjualan pakaian *thrift*ing dalam perpektif ekonomi Islam di pasar pajjaiang sudiang raya maka dapat disimpulkan bahwa: *Pertama* Model penjualan pakaian *thrift*ing di Pasar Pajjaiang tidak jauh berbeda dengan model pedagang pakaian *thrift*ing lainnya dimulai dari proses penjualan dan barang yang didapatkan dari agen atau distributor. Penjualan pakaian *thrift*ing di pasar pajjaiang mendapatkan barang dari agen yang berbeda-beda dari setiap pedagang, seperti barang yang didapatkan dari luar kota maupun di dalam kota dan keadaan pakaian yang dipesan biasanya dibungkus dalam karung atau bal. Kemudian pedagang pakaian *thrift*ing hanya boleh mengambil barang di dalam negeri untuk dijual ke konsumen sesuai dengan arahan dari pemerintah dalam Undang-Undang tentang perdagangan Pakaian bekas. *Kedua* faktor pendukung dalam berjualan pakaian *thrift*ing yaitu dari segi harga pakaian yang dijual rata-rata sangat murah sehingga banyak diminati oleh konsumen sekaligus dapat meningkatkan pendapatan. Adapun faktor penghambatnya adalah keluhan dari pedagang seperti terdapat banyak pakaian bekas yang rusak pada saat memesan barang dari agen atau distributor sehingga tidak bisa di pasarkan ke konsumen. *Ketiga* Penjualan pakaian *thrift*ing di pasar pajjaiang sudiang raya dari segi praktek jual beli antara penjual dan konsumen sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam, seperti penetapan harga dan transparan sehingga tidak menimbulkan penipuan. Kemudian dari segi transaksi penjual yang memesan barang dari agen masih tidak sesuai dengan prinsip ekonomi Islam karena dalam proses tersebut masih terdapat unsur gharar

DAFTAR RUJUKAN

- Abdussamad, Zuchri. 2021. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV Syakir Media Press.
- Al-Mahalli Jalaluddin, 2018. *Tafsir Jalalain*, Jakarta Timur: Ummul Qura.
- Anwar, 2024 pedagang Penjualan Pakaian Bekas. *Wawancara*, Oleh Penulis di Pasar Pajjaiang Sudiang Raya.
- Choiriyah Siti, 2019. *Mu'amalah Jual Beli dan Selain Jual Beli*. Cet; 1 Surakarta: Centre for Develoving Academic Quality
- Irwan, 2024. Pedagang Penjualan Pakaian Bekas. *Wawancara*. Oleh Penulis di Pasar Pajjaiang Sudiang Raya.
- Fauziah, Ika Yunita dan Abdul Kadir Riyadi. 2014 *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Persfektif Maqasid al-Syari'ah*, Kencana Prenadamedia Group.
- Hasibun, Sri Wahyuni. 2021 *Metodologi Penelitian Bidang Muamalah, Ekonomi Dan Bisnis*, Bandung: Media Sains Indonesia
- Jarifin Ahmad, 2019. *Strategi Bisnis Rasulullah Yang tak Pernah Rugi*. Yogyakarta: Sekar Bakung Residence.
- Kasmiana. 2024 Pedagang Penjualan Pakaian Bekas. *Wawancara* Oleh Penulis di Pasar Pajjaiang Sudiang Raya.
- Kementerian Agama RI, 2020. *Al-Qur'an dan terjemahan*, Solo: Medina Qur'an
- Kuat Isnanto, 2019. *Manajemen Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Moleong, Lexy J. 2014. *Metodologi Penelitian Kualitatif* Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Nasution Edwin Mustafa, 2017. *Ekonomi Islam*. Cet. 7; Depok: Kencana.
- Sugiono, 2017. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: CV Alfabeta