

## الباب الأول

### مقدمة

### خلفية البحث

تُعرف مقاطعة بانغانداران، التي تقع على الساحل الجنوبي لجاوة الغربية، ليس فقط بجمالها الطبيعي وسياحتها البحرية، بل أيضًا بفضل مواردها الطبيعية الوفيرة.<sup>١</sup> تُعدّ الأخشاب إحدى السلع الرئيسية التي تتمتع بقيمة استراتيجية في اقتصاد المنطقة. وتُعدّ الغابات الإنتاجية الموجودة في عدة مناطق من بانغانداران، مثل مقاطعة كاليوتشانغ، ومانغونجايا، ولانغكابلانكار،<sup>٢</sup> حيث تُعدّ الأخيرة إحدى أكبر المقاطعات في بانغانداران بمساحة تبلغ حوالي ١٧٧,١٩ كيلومترًا مربعًا،<sup>٣</sup> هي الدعامه الأساسية لتوفير المواد الخام من الأخشاب التي تُستخدم لأغراض متنوعة، بدءًا من الإنشاءات والمباني، إلى الأثاث، والحرف اليدوية.<sup>٤</sup>

يعتمد سكان مقاطعة لانغكابلانكار منذ فترة طويلة على قطاع الغابات لكسب عيشهم، سواءً من خلال إدارة غابات المجتمع المحلي أو من خلال منتجات الغابات التي تديرها شركة بيروم بيرهوتاني (Perum Perhutani) الحكومية. ومن أبرز أنواع الأخشاب التي يتم

<sup>1</sup> Badan Pusat Statistik Kabupaten Pangandaran, "Analisis Hasil Survei Kebutuhan Data BPS Kabupaten Pangandaran 2024," diakses 23 Juli 2025.

<sup>2</sup> Suhartono, "Sebaran Basis Hutan Rakyat Di Kabupaten Pangandaran Provinsi Jawa Barat," *ResearchGate*, ahead of print, 2020.

<sup>3</sup> BPS-Statistics Indonesia Pangandaran Regency, "Luas Wilayah Menurut Kecamatan di Kabupaten Pangandaran - Statistical Data," accessed May 7, 2025,

<sup>4</sup> Reni Hendriany et al., *Pengembangan Wilayah Kabupaten Pangandaran Berbasis Komoditas Unggulan Tanaman Pangan*, n.d.

إنتاجها الأخشاب الساجية (jati) ، والماهوجني (mahoni) ، والألباسيا (albasia) ، والتي تُعرف بجودتها العالية وطلب السوق المستقر عليها.<sup>٥</sup> وإضافةً إلى كون هذه المهنة مصدرًا للرزق للمزارعين وأصحاب الأعمال في صناعة الأخشاب المحلية، يساهم هذا القطاع أيضًا في الإيرادات المحلية من خلال الرسوم والضرائب على منتجات الغابات.

يتزايد الطلب على الأخشاب من بانغانداران باستمرار مع نمو قطاع الحرف اليدوية الخشبية والإنشاءات داخل المنطقة وخارجها.<sup>٦</sup> وقد أدى ذلك إلى ازدهار أعمال معالجة الأخشاب المنتشرة في عدة مقاطعات، مما أتاح في الوقت نفسه فرص عمل للمجتمع المحلي. كما بدأت أخشاب لانغكابلانكار تحظى بشهرة في الأسواق الوطنية والدولية، بفضل متانتها، واستدامة إدارة غاباتها، وسهولة معالجتها. حتى إن الأخشاب الناتجة عن غابات لانغكابلانكار وبانغانداران بشكل عام أصبحت مرغوبة في الأسواق الأوروبية والآسيوية التي تحتاج إلى حوالي ١٣,٠٠٠ متر مكعب شهريًا.<sup>٧</sup> يُعدّ قطاع الأخشاب في الوقت الحاضر من الأعمال التي تتيح فرصًا لتحقيق أرباح كبيرة جدًا لأصحابها، وذلك لارتباطه بالمواد الأساسية اللازمة لقطاع البناء أو صناعة الأثاث وغيرها.<sup>٨</sup> إضافةً إلى ذلك، تُعدّ مقاطعة بانغانداران من المناطق التي تحتل المركز الرابع من حيث عدد أصحاب الأعمال في مجال الأخشاب على مستوى جاوة الغربية، حيث تم تسجيل حوالي ٣٤٠ حرفيًا في

<sup>5</sup> PT Trustindo Prima Karya, Dusun Ciheras Rt, Dan Sk Iuiphhk, “Resume Hasil Pelaksanaan Verifikasi Legalitas Kayu Pada Pk Maessa Jaya Utama di Prov. Jawa Barat,” 2020-2021.

<sup>6</sup> Harian Pangandaran Team, “Bukan Cuma Laut, Pangandaran Punya ‘Emas Putih’ dari Pedalaman,” Harian Pangandaran, accessed July 23, 2025. [harianpangandaran.com/2025/05/potensi-kayu-albasia-pangandaran-komoditas-hasil-hutan-rakyat-non-laut.html](https://harianpangandaran.com/2025/05/potensi-kayu-albasia-pangandaran-komoditas-hasil-hutan-rakyat-non-laut.html).

<sup>7</sup> antaranews.com, “Kayu Perhutani Ciamis diminati pasar eropa dan asia,” Antara News, 1 Januari 1970, <https://www.antaranews.com/foto/1803897/kayu-perhutani-ciamis-diminati-pasar-eropa-dan-asia>.

<sup>8</sup> Dodi Sukmayana, “Analisis Potensi Pasar Global Bagi Produk Kehutanan: Peluang Dan Tantangan Bagi Pengusaha Bisnis Kayu Dan Hasil Hutan Lainnya,” *Komitmen: Jurnal Ilmiah Manajemen* 4, no. 2 (2023): 274–85, <https://doi.org/10.15575/jim.v4i2.30422>.

هذا المجال في عام ٢٠١٨<sup>٩</sup> ومع ذلك، يتطلب تشغيل هذا العمل عددًا كبيرًا من العمال ورأس مال ليس بالقليل. ورغم ذلك، فإن ما يتم الحصول عليه يعوّض هذه التكاليف، حيث يمكن لأصحاب الأعمال في مجال الأخشاب تحقيق أرباح تتراوح بين ٢٨,٤٠٠,٠٠٠ و ٧٩,٢٠٠,٠٠٠ روبية شهريًا<sup>١٠</sup>. لذا، يساهم هذا العمل بشكل غير مباشر في توفير فرص عمل للمجتمع المحلي، لأن الموظفين لا يحتاجون إلى مهارات متخصصة للقيام به. ومع تزايد طلب المستهلكين على المنتجات، يحتاج أصحاب الأعمال إلى تطوير أعمالهم لتلبية هذا الطلب. غير أن عملية توفير المواد الخام تستغرق وقتًا طويلاً، بدءًا من اختيار الأخشاب ذات الجودة العالية والأخشاب ذات الجودة المنخفضة، لأن كل حجم وجودة لها سعرها الخاص، مما يتطلب اختيار الأخشاب المناسبة بعناية. تتم عملية البيع والشراء في هذا القطاع الصناعي على شكل تجارة خشب الجذوع/الكتل، حيث يقوم المشتري في الممارسة العملية بتقديم طلب مسبق للبائع، مع تحديد الأبعاد وأنواع الأخشاب المطلوبة. بعد ذلك، يحدد المشتري القطر والكمية المطلوبة، والتي سيتم تصنيعها لاحقًا لتصبح قشرة خشبية، أو خشبًا رقائقيًا (multiplek)، أو خشبًا معاكسًا (plywood)، لتصبح بدورها المادة الخام لصنع الخزائن، والطاولات، والمنازل، والإنشاءات.<sup>١١</sup>

إن معاملات بيع وشراء أخشاب البناء المذكورة أعلاه، من منظور عقد "بيع المؤجل" في الشريعة الإسلامية. ويُقصد بعقد المؤجل معاملة البيع والشراء التي يدفع فيها المشتري ثمن السلعة

<sup>٩</sup> Jabar Digital Service, "Jumlah Perusahaan Pengolahan Kayu Berdasarkan Jenis Produksi Di Jawa Barat," diakses 23 April 2025, <https://opendata.jabarprov.go.id/id/dataset/jumlah-perusahaan-pengolahan-kayu-berdasarkan-jenis-produksi-di-jawa-barat>.

<sup>١٠</sup> febriyanti dedan priie joni marwa dan Novita panambe, "Tingkat pendapatan pengusaha kayu gregaji berdasarkan margin keuntungan dan alur pemasaran kayu lokal di distrik monokwari utara," *jurnal kehutanan papuasiasia UNIPA* 5 (2): 196-206. (2019): 204.

<sup>١١</sup> Syafi' Hidayat, "implementasi akad istisna' dalam jual beli mebel tinjawan madzhab syafi'i dan madzhab hanafi" (universitas negri maulana malik ibrahim, 2016), 2; *Resume Hasil Pelaksanaan Verifikasi Legalitas Kayu Pada Pk Maessa Jaya Utama Di Prov. Jawa Barat*.

مقدمًا مقابل سلعة سيتم تسليمها في وقت لاحق. وبالتالي، يتم الدفع في البداية، ولكن يتم استلام السلعة في الوقت المتفق عليه.<sup>١٢</sup>

البيع المؤجل في اصطلاح الفقهاء فهو البيع الذي يكون دفع الثمن فيه مؤجلاً، أي أضيف دفع الثمن إلى أجل أي مدة مستقبلية، فهو وصف للبيع صورة لكنه للثمن معنى، وهو ضد البيع الحال أو البيع نقداً، كما هو منصوص عليه في العقد. ويتضح ذلك من خلال قول البائع: "أَسْلَمْتُكَ وحدتين من العملة (وفي هذه الحالة ٢٠ قطعة فضية) مقابل ٢٠ وحدة من تلك السلعة." وفي المقابل، تُعرّف مجموعة الاقتصاد الإسلامي السَّلَم بأنه خدمة تمويل مرتبطة بعقد بيع وشراء، حيث يتم تقديم التمويل بالتزامن مع تقديم الطلب.<sup>١٣</sup>

في آليات التسويق المتبعة على أرض الواقع، يأتي المشترون أو أصحاب المصانع مباشرةً إلى الموقع أو يتواصلون عبر الهاتف/واتساب. من الناحية العملية، يطلب المشتري نوع الخشب وحجمه، في حين يبحث صاحب العمل عن الطلب ويختار الحجم المطلوب خلال فترة زمنية محددة. ومع ذلك، غالبًا ما يحدث تباين بين الاتفاق الأولي والتنفيذ الفعلي على أرض الواقع. إحدى المشكلات المتكررة هي مشكلة شحن كمية أكبر من الكمية المطلوبة، وهو ما يتعارض مع أحد الشروط الأساسية لعقد السَّلَم، وهو وضوح وتحديد مواصفات السلعة المتفق عليها، بما في ذلك الكمية. في البيع بعقد السَّلَم، يجب تحديد كمية السلعة بشكل دقيق في بداية العقد لتجنب الغرر (الغموض) والاحتمال بحدوث نزاع.<sup>١٤</sup> عندما يرسل المنتج كمية خشب تزيد عن الطلب بحجة كفاءة

<sup>12</sup> Saprida Saprida, "Akad Salam Dalam Transaksi Jual Beli," *Mizan: Journal of Islamic Law* 4, no. 1 (June 13, 2018), 177.

<sup>13</sup> Abdul Haris Simal, "Pelaksanaan Jual Beli Dengan Menggunakan Akad As-Salam Ditinjau Dari Prinsip Tabadul Al-Manafi," no. 1 (2019): 111.

<sup>14</sup> Saprida, "Akad Salam Dalam Transaksi Jual Beli."

التخزين أو لتجنب انخفاض الأسعار، فإن هذا الإجراء يمكن أن يسبب عدم توازن في المخزون ويعيق التخطيط للتوزيع لدى الجهة المستقبلة. وهذا يخالف مبدأ السَّلم لأنه يضيف سلعة خارج نطاق الاتفاق الأولي دون موافقة المشتري، وهو ما يعتبر في الفقه الإسلامي انتهاكاً لمبدأ العدالة واليقين في المعاملة. من ناحية أخرى، يُعدّ تأخير الدفع من جانب المستهلكين أو المصانع عقبة كبيرة. فليس من النادر أن يتأخر الدفع المقرر في موعده إلى الشهر التالي. وهذا الوضع يؤثر بالتأكيد على التدفق النقدي للمنتجين ويعوق سلسلة العمليات التجارية بشكل عام.

تنبع مشكلة هذا البحث من ظاهرة ضعف فهم الناس لاستخدام عقد السَّلم في معاملات البيع والشراء، خاصةً بين أصحاب الأعمال في مجال الأخشاب. يتطلب تطبيق عقد السَّلم في ممارسة بيع وشراء الأخشاب الحذر والتكثيف مع خصائص السلعة وظروف الواقع. في عقد السَّلم، الشرط الأساسي الذي يجب الوفاء به هو وضوح موضوع البيع، من حيث النوع، والجودة، والكمية، والحجم، بالإضافة إلى وقت ومكان تسليم السلعة. وفي سياق بيع وشراء الأخشاب، يعني هذا أن كل معاملة يجب أن تحدد بالتفصيل مواصفات نوع الخشب (مثل: الساج، الماهوجني، السنغون)، وحجمه (الطول، القطر)، وكميته (بالمتر المكعب)، وجودته المطلوبة. وتظهر التحديات الرئيسية عندما لا تكون السلعة التي يتم شحنها مطابقة للاتفاق الأولي.<sup>15</sup> على سبيل المثال، التأخر في التسليم بسبب الطقس القاسي، أو تسليم خشب بجودة أقل مما تم الاتفاق عليه، مما يمكن أن ينتهك مبدأي العدالة واليقين في عقد المؤجل. هذا التباين لا يضر المشتري فحسب، بل يُطّل أيضاً صحة العقد من وجهة نظر الشريعة الإسلامية لأنه يدخل في عنصري الغرر والتدليس.

<sup>15</sup> Mhd. Arif Okviera Andaresta Sri Kasnelly, "Pelaksanaan Jual Beli (Al Ba'i) Berakad Salam," *Al-Mizan : Jurnal Ekonomi Syariah* 4, no. II (2021), <https://doi.org/10.54459/almizan.v4iii.306>.

إن انخفاض فهم أصحاب المصلحة في هذا القطاع، وخاصةً مزارعي الغابات، والتعاونيات، وأصحاب المشاريع الصغيرة، لمبادئ عقد بيع السِّلَم، يتسبب في العديد من الانتهاكات لأحكام الشريعة والقانون الوضعي. ليس من النادر أن يتم استلام الدفعات مقدمًا دون تسجيل عقد كافٍ أو وضوح في مواصفات السلع، مما يعني أنه عند حدوث نزاع، لا يكون هناك أساس قانوني قوي لحله.<sup>١٦</sup> كما أن هذا الأمر يعرضهم لخطر النزاعات القانونية في حالة عدم الوفاء بالالتزامات، سواء من منظور الشريعة أو القوانين التجارية الوطنية. تأثير ذلك على صناعة الأخشاب خطير، لأنه يمكن أن يقلل من ثقة السوق في المعاملات القائمة على الشريعة ويخلق حالة من عدم اليقين القانوني للأطراف المعنية. لذلك، فإن التوعية وتوحيد معايير تطبيق عقد السِّلَم في قطاع الغابات أصبح أمرًا ملحقًا للغاية، لضمان الحفاظ على مبادئ الشريعة، ولتسيير معاملات بيع وشراء الأخشاب بشكل عادل، وشفاف، ومستدام.

من خلال تطبيق عقد بيع السِّلَم، يتبين أن أصحاب الأعمال في المناطق الريفية لديهم فهم قليل جدًا لمبادئ وشروط صحة هذا العقد.<sup>١٧</sup> وقد أدى ذلك إلى كثرة مخالفات العقد، مثل عدم الالتزام بمواعيد تسليم السلع، وفي بعض الأحيان يتم إرسال منتجات تزيد عن الكمية المتفق عليها في بداية المعاملة. بالإضافة إلى ذلك، يمتلك عقد بيع السِّلَم إمكانات كبيرة لدعم تمويل قطاع الأعمال مقارنةً بعقد الاستصناع إذا تم تطبيقه بشكل صحيح.<sup>١٨</sup>

<sup>16</sup> Isnaniah dan Dr. H. Hamdan Mahmud, M.Ag, "Application of the Salam Agreement Toward the Settlement of Disputes over the Sale and Purchase of Candlenuts in Nalui Village, Jaro Subdistrict," *Interdisciplinary Explorations in Research Journal* 2, no. 1 (2024): 150–58, <https://doi.org/10.62976/ierj.v2i1.392>.

<sup>17</sup> Abd Kholik Khoerulloh, "Konsep Ba'i Salam Dan Implementasiya Dalam Mewujudkan Ketahanan Pangan Nasional," n.d.

<sup>18</sup> Mutia Pamikatsih and Elok Ainur Latif, "Potensi Pengembangan Produk Pembiayaan Akad Salam Di Bank Wakaf Mikro Al-Ihya Baitul Aqof Cilacap," *Sketsa Bisnis* 7, no. 2 (December 30, 2020): 106–19.

إن عقد بيع السِّلَم أكثر ملاءمة للتطبيق في نظام بيع وشراء الأخشاب حسب الطلب مقارنة بعقد الاستصناع، لأن في عقد السِّلَم يتم الدفع بالكامل مقدّمًا مقابل سلعة تم تحديد مواصفاتها بدقة، بما في ذلك النوع، والحجم، والجودة، ووقت التسليم. وفي سياق بيع وشراء الأخشاب، يحتاج المشتري عادةً إلى ضمان سعر ثابت ومواعيد تسليم محددة لأغراض التوزيع أو الإنتاج اللاحق، وبالتالي فإن عقد السِّلَم يوفر هذا الضمان. بالإضافة إلى ذلك، تساعد ممارسة السِّلَم المنتج على الحصول على رأس مال عامل في البداية لإعداد وتلبية الطلبات، وهو أمر مفيد للغاية في صناعة الأخشاب التي تتطلب رأس مالا كبيرًا. بينما يتميز عقد الاستصناع بمرونة أكبر في الدفع والتنفيذ، إلا أنه يوفر ضمانًا أقل من جانب المشتري، وهو أكثر ملاءمة للمنتجات التي تتطلب عمليات تصنيع أو إنشاء معقدة وتدرجية، وليس لسلعة مثل الأخشاب التي يمكن تحديد حجمها وكميتها بشكل عام منذ البداية.<sup>19</sup>

بناءً على خلفية المشكلة المذكورة أعلاه، استلهم الباحث فكرة كتابة هذه القضية في شكل رسالة علمية. سيقوم الباحث بالبحث ودراسة هذه المشكلة من منظور قانون الاقتصاد الإسلامي. هل ممارسة بيع وشراء الأخشاب حسب الطلب في قرية "جاديموليا" تتوافق مع قانون الاقتصاد الإسلامي أم لا. لهذا السبب، اختار الباحث العنوان التالي: "نظام بيع الخشب بالطلب في ضوء عقد بيع المؤجل في الفقه الإسلام (دراسة حالة في منطقة لانكاڤالانچار، بانقاندوران)"

<sup>19</sup> Subairi, "Penerapan Jual Beli Akad Salam Dan Istishna' Dalam Layanan Shopee," *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Syariah* 2 (2023).



## تحديد المسألة

بناءً على خلفية المشكلة المذكورة أعلاه، يمكن تلخيص صياغة المشكلات البحثية في هذه

الدراسة على النحو التالي:

١. كيف نظام بيع وشراء منتجات الأخشاب حسب الطلب في منطقة بانغانداران؟
٢. كيف رأي الشريعة الإسلامية في عقد "بيع المعجل" المتعلق ببيع وشراء الأخشاب حسب الطلب في منطقة بانغانداران؟

## أهداف البحث

يهدف هذا البحث إلى الحصول على إجابات للمشكلات التي تم صياغتها أعلاه. وبناءً عليه، فإن أهداف هذا البحث هي كالتالي:

١. للتعرف على كيفية نظام بيع وشراء منتجات الأخشاب حسب الطلب في مقاطعة بانغانداران.
٢. للتعرف على رأي الشريعة الإسلامية في عقد "بيع السَّلَم" المتعلق ببيع وشراء الأخشاب حسب الطلب في مقاطعة بانغانداران.

## أهمية البحث

بناءً على أهداف البحث الموضحة أعلاه ، يأمل البحث أن يوفر هذا البحث فوائد وأن يكون مفيداً في جانبين:

أ. أهمية النظرية

أ. من المتوقع أن تفيد نتائج هذا البحث القراء كمصدر للمعرفة وتُثري أدبيات العلوم

والفهم والتطبيق والخبرة، خاصةً في مجال أحكام البيع والشراء وفق فقه المعاملات

(بيع السَّلَم)، لعامة الناس في قرية "جاديموليا" بمقاطعة لانغكابالانكار، محافظة

بانغانداران .



ب. من المأمول أن يضيف هذا البحث وعيًا أكبر لعامة الناس حول كيفية إتمام معاملات

البيع والشراء.

ب. الأهمية العملية

أ. بالنسبة لأصحاب الأعمال في صناعة الأخشاب، خاصةً ميترا أبادي جايا

(TPK): يُأمل أن توفر نتائج هذا البحث رؤى حول أحكام الاقتصاد الإسلامي

في معاملات البيع والشراء بعقد السِّلَم، لدعم تقدم الأعمال التجارية القائمة على

الشريعة.

ب. بالنسبة للباحث: يُأمل أن يضيف هذا البحث معرفة واسعة وأهمية عن قانون

الاقتصاد الإسلامي في مجال تجارة الأخشاب بمقاطعة لانغكابلانكار، محافظة

بانغانداران، وأن يمنح الإلهام والتحفيز لنقل قيم الشريعة الإسلامية إلى ممارسات البيع

والشراء.

ج. بالنسبة للمجتمع: يُأمل أن يكون هذا البحث بمثابة ابتكار وحل في مجال الأعمال

التجارية، بحيث لا تنفصل عن القيم الإسلامية التي تتوافق مع الشريعة، وتتجنب

المحظورات التي قد تؤدي إلى الغش في الأعمال التجارية.

البحوث السابقة

١. وفقًا لبحث التخرج الذي كتبته إندرا واتي بعنوان "بيع المؤجل في منظور الاقتصاد

الإسلامي (دراسة على تجار مجتمع قرية ناغا بيراليه، مقاطعة كامبار الشمالية، محافظة

كامبار)<sup>٢٠</sup> أشارت نتائج هذا البحث إلى أن الدراسة تناولت ممارسة البيع بالتقسيط (بيع المؤجل) بين التجار والمشتريين في مجتمع قرية ناغا بيراليه؛ حيث تتم المعاملة على أساس العرف الاجتماعي ومبدأ التراضي (القبول المتبادل)، إذ تُسَلَّم السلعة أولاً، ويُسدَّد الثمن على أقساط أسبوعية أو شهرية. وتستخدم بعض المعاملات دفعة مقدمة، بينما لا تستخدمها أخرى، ولا يفرض البائع أي غرامة في حال تأخر الدفع. يوفر هذا النظام للبائع سهولة في تصريف البضائع وتجنب تكديسها، ويسهل على المشتري الحصول على السلع دون انتظار توفر السيولة النقدية الكافية. ومع ذلك، هناك مخاطر لكلا الطرفين، مثل تأخر المشتري في السداد أو التخلف عنه، وصعوبة إيفاء المشتري بالأقساط نظراً لارتفاع سعر البيع الآجل. ووفقاً للمنظور الاقتصادي الإسلامي، فإن تطبيق بيع المؤجل في القرية يتوافق بشكل عام مع مبادئ الشريعة، إلا أنه وُجِدَت تجاوزات كالمغالاة في الأرباح، وعدم التزام المشتريين بسداد الأقساط، والسلوك الاستهلاكي المفرط. لذا، يُنصح التجار بعدم المبالغة في الربح، والمشترون بالتعامل بحكمة وفقاً للاحتياجات، ويُرجى من العلماء المحليين القيام بدورهم في تقديم التوجيه حول ممارسة البيع بالتقسيط بما يتوافق مع الشريعة الإسلامية.

٢. وفقاً لبحث التخرج الذي كتبه سالماني بعنوان: "تطبيق بيع المؤجل في بيع وشراء الأسمدة

الزراعية (دراسة في مجموعة مزارعي كوروهايل، قرية ألبهانوا، مقاطعة سينجاي الشمالية، محافظة سينجاي)"<sup>٢١</sup> أن تطبيق بيع المؤجل في بيع الأسمدة الزراعية يتم على

<sup>20</sup> Indra Wati, "Ba'i Al Muajjal Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Pedagang Masyarakat Desa Naga Beralih Kecamatan Kampar Utara Kabupaten Kampar)" (Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, 2013).

<sup>21</sup> Salmiati, "Implementasi Ba'i Muajjal Pada Jual Beli Pupuk Pertanian (Studi Pada Kelompok Tani Corohali Kelurahan Alehanuae Kecamatan Sinjai Utara Kabupaten Sinjai)" (Uin Alauddin, 2019).

أساس العرف الاجتماعي ومبدأ التراضي، ويتوافق مع أركان وشروط البيع في الإسلام، حيث يتم السداد مؤجلاً بعد الحصاد، وتستخدم بعض المعاملات دفعات مقدمة بينما لا تستخدمها أخرى. ورغم أن هذا التطبيق يتسق عموماً مع مبادئ الاقتصاد الإسلامي، إلا أنه ما زالت توجد فيه بعض التجاوزات مثل تأخر الدفع والسلوك الاستهلاكي المفرط لدى بعض المشترين. يوفر هذا النظام منافع لكلا الطرفين فالبايع يسرع مبيعاته والمشتري يسهل عليه الحصول على احتياجاته دون توفر النقد الحالي ولكنه ينطوي أيضاً على مخاطر كتأخر الدفع واحتمال النزاعات التي عادة ما تُحل ودياً. وتؤكد الدراسة على أهمية الصدق والأخلاق التجارية الإسلامية في المعاملات الائتمانية، وضرورة فهم المجتمع لأحكام بيع المؤجل لتجنب الربا والظلم، وتدعو إلى تعزيز الأبحاث حول بيع المؤجل في سياق الاقتصاد الإسلامي.

٣. وفقاً لبحث التخرج الذي كتبتها خير النساء سيلان بعنوان: "ائتمان منتجات التجميل

دون تحديد واضح لفترة السداد في منظور المذهب الشافعي (دراسة حالة في قرية

تانجونغ جوستا، مقاطعة سونجال، محافظة ديلي سيردانغ)"<sup>٢٢</sup> أن ممارسة البيع بالائتمان

لمنتجات التجميل في قرية تانجونغ جوستا لا تتوافق مع مبادئ البيع في المذهب الشافعي.

حيث تتم المعاملات شفهيّاً دون وضوح في السعر أو وقت السداد، بالإضافة إلى وجود

عنصر الإكراه على المشتري، مما يشير إلى انحراف عن الأحكام الشرعية. وعلى الرغم من

---

<sup>22</sup> Khairunnisak Silaen, "Kredit Produk Kosmetik Tanpa Kejelasan Jangka Waktu Pembayaran Perspektif Mazhab Syafi'i (Studi Kasus Di Desa Tanjung Gusta Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang)" (Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2019).

قبول المجتمع لهذه الممارسة لسهولة الحصول على السلع دون دفع نقدي وفائدتها لأصحاب الأعمال، فإنها من منظور الفقه الإسلامي تحتوي على عنصري الربا والظلم، وتتعارض مع مبدأ التراضي في العقد. لذلك، من الضروري نشر الوعي بين أفراد المجتمع لتبني القرآن والسنة كمرجع في جميع المعاملات المالية (المعاملات)، والتأكد من توثيق العقود كتابياً وبوجود شهود لتجنب النزاعات. كما يُنصح أصحاب الأعمال بإعطاء الأولوية للصدق والمصلحة العامة، وعلى المشتريين توخي الحذر عند اختيار أماكن الشراء لتجنب الوقوع في ممارسات بيع وشراء لا تتوافق مع المبادئ الشرعية.

٤. وفقاً لبحث التخرج الذي كتبتها بني ساسميتا بوتري بعنوان: "ممارسة بيع المؤجل في بيع

وشراء الأسمدة في قرية بينوا راتو، مقاطعة لواس، محافظة كاور"<sup>٢٣</sup> أن ممارسة بيع وشراء الأسمدة بشكل مؤجل (بيع المؤجل) في القرية المذكورة تتم عبر نظام الدفع المؤجل، حيث يأخذ المشتري السماد أولاً ويدفع بعد موسم الحصاد وفقاً للاتفاق الأولي. أصبحت هذه العادة ممارسة عامة في المجتمع بمبدأ التراضي (القبول المتبادل)، إلا أن تطبيقها غالباً ما لا يستوفي أركان وشروط صحة البيع المؤجل وفقاً لمفهوم بيع المؤجل، خاصة في جانب وضوح فترة السداد. حيث أن العديد من المزارعين لا يوفون بالتزاماتهم عند حلول موعد الحصاد كما تم الاتفاق عليه في البداية، مما يخلق عدم توافق مع مبدأ العدالة في المعاملات الإسلامية. لذلك، أوصت الدراسة بأن تعتمد مثل هذه المعاملات على مبدأ التراضي دون إكراه، وروح التعاون والمساعدة المتبادلة، مع تجنب عنصر الربا. ويجب على البائع ألا يأخذ

<sup>23</sup> Yeni Sasmita Putri, "Praktik Ba'i Al Muajjal Dalam Jual Beli Pupuk Di Desa Benua Ratu, Kecamatan Luas, Kabupaten Kaur" (Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno, 2022).

ربحاً مفرطاً، بينما يُتوقع من المشتري الوفاء بالتزامات الدفع في الوقت المحدد. بالإضافة إلى ذلك، فإن دور الشخصيات الدينية مطلوب بشدة لتقديم الإرشاد والإشراف لضمان توافق ممارسة بيع المؤجل في المجتمع مع أحكام الشريعة الإسلامية.

٥. وفقاً لبحث التخرج الذي كتبتها أوليا ألفا بعنوان: "المنظور القانوني للاقتصاد الشرعي

لتأجيل الدفع في بيع وشراء الروبيان (دراسة في قرية لابوهان مارينغاي، محافظة لامبونج الشرقية)<sup>٢٤</sup> أن تنفيذ بيع وشراء الروبيان في القرية لا يتوافق مع عقد البيع المتفق عليه بين المزارعين والتجار (التجار الجامعين)، مما يتسبب في تضرر أحد الطرفين. فبالرغم من أن الاتفاق بين المزارعين والتجار بشأن تأجيل الدفع كان على أساس الدفع النقدي (فوراً)، إلا أن التنفيذ الفعلي يُظهر أن التاجر لا يسلم المال للمزارع بعد تأكيده، مُقدِّماً أَعذاراً كدفع أجور عماله. ومن منظور القانون الاقتصادي الشرعي، فإن بيع وشراء الروبيان هذا لا يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، حيث يجب أن يحصل البائع على حقه، وهو الثمن المتفق عليه في الوقت المتفق عليه، وأن يحقق ربحاً من البيع. إن هذا الوضع يفتقر إلى العدالة للطرف المتضرر. الكلمات المفتاحية: القانون الاقتصادي الشرعي، التأجيل، البيع والشراء.

٦. وفقاً لبحث التخرج الذي كتبه أكبر مبارك بعنوان: "المنظور الفقهي للمعاملات لنتائج

غرامة الإخلال بالعقد في تمويل البيع بثمن آجل (دراسة في بيت القيراض بيت الرحمن،

<sup>24</sup> Aulia Ulfa, "Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktik Penangguhan Pembayaran Dalam Jual Beli Udang (Studi Di Desa Labuhan Maringgai Kabupaten Lampung Timur)" (Universitas Islam Negeri Raden Intan, 2024).

مؤسسة البازناس المدني بباند آتشيه)<sup>٢٥</sup> أن البحث تناول تطبيق الغرامة على المدين في تمويل البيع بثمن آجل (المراجعة للآمر بالشراء المؤجلة) في بيت القيراض المذكور. وكشفت النتائج أن المؤسسة تطبق سياسة الغرامة بشكل انتقائي من خلال إجراء مسح ميداني مسبق لحالة العميل وطبيعة عمله. وتُفرض الغرامة فقط على العملاء الذين يتعمدون تأخير السداد رغم قدرتهم المالية، بينما لا تُفرض على العملاء الذين يعانون من إفلاس أو عجز مالي. ومن منظور فقه المعاملات، فإن ممارسة فرض الغرامة في هذه المؤسسة تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية؛ لكونها محددة منذ بداية العقد بالاتفاق بين الطرفين، وتُفرض فقط في حالات الإهمال الواضح. وتوصي الدراسة بأن يواصل بيت القيراض تطوير منتجاته وتحسين خدماته للحفاظ على ثقة المجتمع، كما تحث العملاء على الوفاء بالتزاماتهم في مواعيدها المتفق عليها لضمان سير عملية التمويل بشكل جيد ووفقاً لمبادئ الشريعة دون إلحاق الضرر بأي طرف.

٧. وفقاً لبحث التخرج الذي كتبه إيراواتي بعنوان: "تطبيق عقد البيع بثمن آجل في تمويل

رأس مال العمل للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في بيت المال والتمويل (BMT)

الاتحاد، رومباي، بيكانبارو"<sup>٢٦</sup> أن البحث تناول تطبيق عقد البيع بثمن آجل (المراجعة

للآمر بالشراء المؤجلة) في تمويل رأس مال العمل في المؤسسة المذكورة، والذي يسير بشكل

<sup>25</sup> Akbar Mubarak, "Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Akibat Denda Wanprestasi Pada Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil Di Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani Banda Aceh" (Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam, 2016).

<sup>26</sup> Irawati, "Penerapan Akad Bai' Bitsaman Ajil Pada Pembiayaan Modal Kerja Usaha Kecil Menengah (Ukm) Di Bmt Al-Ittihad Rumbai Pekanbaru" (Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, 2013).

أساسي وفقاً لمبادئ الشريعة لأنه خالٍ من عنصر الربا ويتم تنفيذه بناءً على عقد صحيح. وتتم إجراءات التمويل بتقديم طلب واستيفاء شروط معينة، بما في ذلك تقديم ضمانات كالأوراق المالية أو ضمان سمعة عضو في مؤسسة YKPI. ومع ذلك، لا يزال التنفيذ يواجه عقبات مثل تأخر سداد الأقساط، وإهمال العملاء، بالإضافة إلى بطء العمليات الإدارية، مما يعيق دوران أموال التمويل. لذلك، شددت الدراسة على أهمية رفع كفاءة الخدمات في بيت المال والتمويل، وتسريع عملية صرف الأموال، وضبط العملاء في الوفاء بالتزاماتهم لضمان تحقيق الهدف الأساسي للتمويل الشرعي في تمكين الاقتصاد المجتمعي على النحو الأمثل.

يستخدم هذا البحث منهجاً وصفيًا نوعيًا مع طريقة البحث المكتبي (library research) لاستخراج البيانات والمراجع الداعمة. وفيما يتعلق بتسوية النزاعات أو عدم مطابقة البضائع المطلوبة، يقترح هذا البحث أيضًا تطبيق مفهوم المصلحة كأساس للنظر في تسوية التعويضات بشكل عادل ووفقاً لمبادئ الشريعة.

إن موضوع البيع والشراء في هذا السياق هو الأخشاب الجذعية (log) التي يتم إنتاجها حسب الطلب بمعايير يمكن تحديدها من بداية العقد. هذا يوضح أن عقد البيع بالسلم يمكن تطبيقه بشكل فعال في قطاع السلع الزراعية والحرجية التي تتطلب وضوحًا في المواصفات والجودة.

تكمن حداثة هذا البحث (أو: النقطة المبتكرة في هذا البحث) في تطبيق عقد البيع والشراء في ممارسة بيع وشراء الخشب المصنّع، وهو مجال لم يُبحث فيه بشكل محدد وكبير. كما تثري هذه الدراسة الأبحاث السابقة التي أجراها باحثون مثل إندرا واتي،



وسالمياتي، وخير النساء سيلاين، ويني ساسميتا بوتري وآخرون، وذلك بإضافة منظور تطبيق العقود الشرعية في معاملات السلع القائمة على الطلب (حسب الطلب) في قطاع صناعة الأخشاب الحرجية ومنتجات المزارع الشعبية.

## منهج البحث

منهجية البحث هي محاولة للبحث والتحري في مسألة ما باستخدام طريقة عمل علمية دقيقة ومحكمة لجمع ومعالجة وتحليل البيانات واستخلاص النتائج بشكل منهجي وموضوعي من أجل حل مشكلة ما أو اختبار فرضية للحصول على معرفة مفيدة لحياة الإنسان.<sup>٢٧</sup>

### أ. نوع البحث

عند دراسة ممارسة بيع وشراء الأخشاب بنظام البيع بالسلم، يركز هذا البحث على الفهم العميق للعملية، وأنماط التفاعل، والقيم الشرعية التي تقوم عليها المعاملة. لذلك، اختار الباحث استخدام المنهج النوعي، وهو منهج بحث يُستخدم للتحقيق، والاكتشاف، والوصف، وتوضيح جودة أو خصوصية التأثيرات الاجتماعية التي لا يمكن تفسيرها، أو قياسها، أو وصفها من خلال المنهج الكمي بنظرية معينة.<sup>٢٨</sup> يُستخدم المنهج النوعي في هذه الدراسة لأنه قادر على توفير فهم عميق لتطبيق نظام البيع بالسلم في بيع وشراء الأخشاب في قرية جادي موليا، بمنطقة لانجكابالانكار، محافظة بانجانداران. يتيح هذا

<sup>27</sup> rifa'i Abubakar, *pengantar metodologi penelitian*, Bandung (SUKA-Press UIN Sunan Kalijaga, 2021), 2.

<sup>28</sup> Abdul fattah Nasution, *metode penelitian kualitatif*, Bandung (CV. Harfa Creative, 2023).34.

المنهج استكشاف السياقات الاجتماعية، والثقافية، والدينية التي تكمن وراء هذه الممارسة. بالإضافة إلى ذلك، يمكن للمنهج النوعي أن يكشف عن العمليات، والآليات، وديناميكيات العلاقة بين الأطراف المشاركة، مثل المزارعين، والبائعين، والمشتريين. من خلال إجراء المقابلات، والملاحظة بالمشاركة، والتوثيق، يهدف هذا البحث إلى استخلاص القيم الشرعية المطبقة، مثل العدالة، والشفافية، والثقة، بالإضافة إلى التحديات التي تواجه تنفيذ نظام البيع والشراء هذا.

#### ب. موضوع البحث

موضوع البحث في هذه الرسالة هو ممارسة البيع والشراء في منطقة لانجكابالانكار، محافظة بانجانداران. يدرس هذا البحث ممارسة عقد البيع بالسلم في تجارة الأخشاب في قرية جادي موليا. يركز هذا البحث بشكل خاص على ممارسة بيع وشراء الأخشاب باستخدام عقد البيع بالسلم كموضوع للدراسة. يتم جمع البيانات الوصفية النوعية من خلال طرق الملاحظة والمقابلة والتوثيق لمعاملات البيع والشراء الجارية، ويمكن أن تقدم صورة حقيقية عن تنفيذ عقد السلم في تجارة الأخشاب. كما تم تعزيز هذا البحث بدراسة أدبية عميقة تشمل الدراسات ذات الصلة بمفهوم البيع بالسلم، والمبادئ الشرعية، والبيانات والأرقام ذات الصلة لتعزيز التحليل.

من خلال هذا المنهج، يهدف البحث إلى تقديم صورة شاملة لتنفيذ البيع بالسلم، بما في ذلك الآليات، وعملية الدفع، وتسليم البضائع في المستقبل. لا يشمل تعميق الدراسة الأدبية الأدبيات الإسلامية الكلاسيكية فحسب، بل يشمل أيضاً التحليلات الحديثة المتعلقة بتطبيق هذا النظام في سياق الاقتصاد المحلي والاستدامة البيئية.

وبالتالي، من المتوقع أن يكشف هذا البحث عن مدى توافق ممارسة بيع وشراء الأخشاب في قرية جادي موليا، الواقعة في منطقة لانجكابلانكار، محافظة بانجانداران، مع قيم مقاصد الشريعة، مثل العدالة، والمصلحة، وحماية حقوق الأطراف. ومن المتوقع أن يوفر هذا المنهج القائم على البيانات الميدانية والأدبية فهماً شاملاً لتطبيق البيع بالسلم في المجتمع المحلي.

### مصادر البيانات

لتحديد دقة وموثوقية المعلومات التي تم الحصول عليها، يجب على الباحث فهم مصادر البحث. لذلك، يستخدم الباحث مصادر البيانات التالية:

أ. مصادر البيانات الأولية

مصادر البيانات الأولية هي البيانات التي تحتوي على المعلومات الأساسية التي يتم الحصول عليها مباشرة من الميدان، والتي تأتي من المصادر البشرية، وهم أصحاب المشاريع التجارية الكبيرة والمشهورة في مجال الأخشاب مثل "ميتر أبادي جايا (Mitra Abadi Jaya)". الأشخاص الذين تمت مقابلتهم هم العمال الذين يعملون في شركة "ميتر أبادي جايا"، بدءاً من العمال، وقاطعي الأخشاب، والسائقين، وفارزي الأخشاب. أما البائعون فهم: المزارعون الذين يبيعون الأخشاب من مزارعهم بما يزيد عن ٥٠ مليون روبية إلى الوسطاء أو أصحاب المشاريع التجارية الكبيرة في مجال الأخشاب، ثم يبيع أصحاب المشاريع التجارية هذه الأخشاب إلى خارج المنطقة. بالإضافة إلى ذلك، هناك بائعون يبيعون الأخشاب مباشرة إلى مصانع المشترين. أما المشترين فهم: الأطراف المشترية من خارج المنطقة لأغراض إمدادات الإنتاج للمصانع. والوسطاء (تجار الجملة) في مجال

الأخشاب هم: جامعو الأخشاب الذين يبيعونها إلى المصانع الكبيرة في منطقة لانجكابالانكار، بمحافظة بانجانداران.

بعد إجراء المقابلات، سيقوم الباحث بمعالجة البيانات من خلال النسخ، والتقليل، والتحليل لتكون أكثر منهجية، ثم مقارنتها بنظرية عقد البيع بالسلم في فقه المعاملات. ومن هذه العملية، يمكن للباحث تقييم مدى توافق ممارسة بيع وشراء الأخشاب حسب الطلب في منطقة لانجكابالانكار مع مبادئ البيع بالسلم، وكذلك اكتشاف العقبات والعوامل الداعمة. ثم يتم تقديم نتائج التحليل بشكل وصفي تحليلي للتوصل إلى استنتاجات أكاديمية وتوصيات لتحسين الممارسات لأصحاب المشاريع التجارية.

#### ب. مصادر البيانات الثانوية

لذلك، فإن البيانات الثانوية التي تم الحصول عليها في هذا البحث مستمدة من الكتب والدوريات ونتائج الأبحاث المرتبطة بنظام ممارسة بيع وشراء الخشب في منظور "بيع المؤجل". وتشمل البيانات التي سيتم دراستها المراجع التي تتناول البيع في الإسلام، ثم تفصل المفهوم الأساسي لـ "بيع المؤجل" وتطبيقه في سياق الاقتصاد الحديث أو المحلي، وكذلك علاقته بالمبادئ الشرعية مثل العدل والصدق والمصلحة. تستخدم هذه البيانات لتعزيز تحليل آلية تنفيذ المعاملات في نظام بيع وشراء الخشب بطريقة "بيع المؤجل"، وتقديم صورة شاملة لكيفية تطبيق القيم الإسلامية في مستوى التجارة القائمة على الشريعة في المجتمع المحلي.

وفيما يلي بعض الكتب التي تتناول بيع المؤجل:

١. الفقه لاسلامي وادلته مآلف الدكتور وُهبة الزحيلي (سورية-دمشق-شارع سعد الله

الجا بري-ص.ب (٩٦٢)-س.ت (٢٧٥٤).<sup>٢٩</sup>

٢. كتاب البيع المؤجل مآلف عبد الستار أبو غدة, البنك الإسلامي للتنمية, جدة,

١٤٢٣.

١. طريقة جمع البيانات

في جمع البيانات، هناك عدة طرق سيتم شرحها فيما يلي:

أ. الملاحظة

الملاحظة هي عملية مراقبة وتسجيل الحقائق التي يحتاجها الباحث. تُعد

الملاحظة أساسًا للعلم، لأن العلماء يعملون بناءً على البيانات، وهي حقائق عن واقع

العالم يتم الحصول عليها من خلال نشاط الملاحظة.<sup>٣٠</sup> في هذا البحث، تم اختيار

منهج الملاحظة بالمشاركة. الملاحظة بالمشاركة هي تقنية لجمع البيانات في البحث

النوعي حيث يشارك الباحث مباشرة في الأنشطة أو البيئة قيد الدراسة. من خلال

هذه المشاركة، لا يكتفي الباحث بالمراقبة السلبية، بل يختبر ويشعر بالديناميكيات

الاجتماعية الموجودة، مما يجعله قادرًا على الحصول على فهم أعمق وأكثر أصالة

لسلوك الأطراف الاجتماعية وتفاعلاتهم.<sup>٣١</sup> في هذا البحث، سيشترك الباحث مباشرة

في أنشطة بيع وشراء الأخشاب التي يقوم بها أصحاب المشاريع التجارية في الميدان،

UNIVERSITAS DARUSSALAM GONTOR

<sup>٢٩</sup> وُهبة الزحيلي, الفقه لاسلامي وادلته (سوري: دار الفكر, ٢٧٥٤).

<sup>٣٠</sup> Abubakar, *Pengantar Metodologi Penelitian*, 90.

<sup>٣١</sup> Barbara B Kawulich, "Participant Observation as a Data Collection Method," *Forum: Qualitative Social Research* Volume 6, No. 2 (2005).

بدءاً من عملية تنفيذ المعاملة، ومرحلة الاتفاق بين البائع والمشتري، وآلية الدفع المسبق، وصولاً إلى تسليم الأخشاب في الوقت المتفق عليه. بالإضافة إلى ذلك، سيلاحظ الباحث أيضاً دور الأطراف المشاركة في عملية المعاملة، مثل المزارعين، والتجار، والمشتريين، والتفاعلات الاجتماعية بينهم.

#### ب. المقابلة

تُعَدُّ المقابلة طريقة لجمع بيانات البحث تتم عبر طرح أسئلة شفوية ومباشرة (وجهاً لوجه) بين القائم بالمقابلة والشخص المجرى معه اللقاء، وذلك للحصول على المعلومات المطلوبة للبحث.<sup>٣٢</sup> وفي هذا البحث، أستخدم نوع المقابلة شبه المنظمة وهي تقنية لجمع البيانات تعتمد على دليل مقابلة كإطار عام لاستكشاف قضايا معينة، مع إتاحة المرونة للباحث في تطوير الأسئلة بناءً على سياق المحادثة وإجابات المشاركين.<sup>٣٣</sup> وقد أُجريت هذه المقابلات مع أصحاب مشاريع الأخشاب في قرية جاديموليا وغيرهم من الأطراف الفاعلة ذات الصلة، مثل المزارعين والعمال والمشتريين.

#### ج. التوثيق

التوثيق هو طريقة لجمع البيانات من خلال فحص المصادر المكتوبة مثل الكتب والتقارير ومحاضر الاجتماعات والمذكرات اليومية وما إلى ذلك، التي تحتوي على البيانات أو المعلومات اللازمة.<sup>٣٤</sup> ويحتوي على شرح للتوثيق من وجهات نظر عدة

<sup>32</sup> Abubakar, *pengantar metodologi penelitian*, 68.,68.

<sup>33</sup> Imami Nur Rachmawati, "Pengumpulan Data Dalam Penelitian Kualitatif: Wawancara," *Jurnal Keperawatan Indonesia* 11, no. 1 (2007): 35–40, <https://doi.org/10.7454/jki.v11i1.184>.

<sup>34</sup> نفس المرجع، ١١٤

خبراء تتوافق مع البحث، وما هي الأشياء التي سيقوم الباحث بتوثيقها في موضوع

البحث.

## ٢. طريقة تحليل البيانات

بدء تحليل البيانات سيقوم الباحث بمعالجة البيانات التي تم الحصول عليها من خلال المقابلات والملاحظة والتوثيق. الخطوة الأولى هي اختيار البيانات، حيث يقوم الباحث بتصنيف المعلومات ذات الصلة بموضوع البيع السلم. ثم يتم معالجة البيانات المختارة من خلال التقليل، وهو تبسيط وتلخيص المعلومات لتكون أكثر تركيزًا وتنظيمًا.<sup>٣٥</sup>

تقنيات التحليل يستخدم الباحث في هذا البحث منهج التحليل الوصفي النوعي لتحديد وفهم الأنماط الموجودة.<sup>٣٦</sup> يتم هذا التحليل باستخدام منهج موضوعي، حيث يتم تجميع البيانات بناءً على مواضيع رئيسية، مثل العدالة، والشفافية، والمصلحة، أو التحديات في تنفيذ عقد البيع السلم.<sup>٣٧</sup> سيتم استخدام تقنية تحليل البيانات هذه للحصول على فهم عميق وشامل لممارسة بيع وشراء الأخشاب بعقد البيع بالسلم، والتي ستجرى بالتوازي في كل موضوع تم تحليله لرؤية العلاقة بين الممارسة الميدانية والنظرية الشرعية، وبالتالي تقديم صورة معمقة. من خلال هذا المنهج، لا يكتفي الباحث بوصف الحقائق التجريبية في

<sup>35</sup> Ahmad Rijali, "Analisis Data Kualitatif," *Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah* 17, no. 33 (January 2, 2019): 81.

<sup>36</sup> Muhammad Rijal Fadli, *Memahami desain metode penelitian kualitatif*, 21, no. 1 (2021): 36.

<sup>37</sup> Berlinda Taroreh, "Analisis Tematik Data Kualitatif Pada Pengembangan Perangkat Pembelajaran Paradigma Pedagogi Reflektif (PPR)," n.d., 80.



الميدان، بل يكتشف أيضًا القيم الشرعية المتضمنة في تلك الممارسات، مما يجعل نتائج البحث شاملة، ومعارية، وعملية، ومنظمة.

يبدأ استخلاص النتائج بعملية التحقق من البيانات، حيث يتأكد الباحث من دقة وصحة النتائج من خلال التثليث، ومقارنة البيانات من مصادر مختلفة. بعد ذلك، يقوم الباحث بتفسير نتائج التحليل من خلال شرح المعنى وراء النتائج والآثار المترتبة على ممارسة البيع بالسلم على حياة المجتمع. تنتهي هذه العملية بالتركيب، حيث يقوم الباحث بصياغة الخلاصة النهائية بناءً على جميع التحليلات التي تم إجراؤها. تشمل الخلاصة نظرة عامة على ممارسة البيع بالسلم، والتحديات التي تواجهها، ومساهمتها في رفاهية المجتمع، وتوصيات لتطوير هذه الممارسة في المستقبل.

### تنظيم كتابة البحث

تنقسم منهجية المناقشة في هذا البحث إلى أربعة أبواب مستقلة متصلة فيما بينها، ويتضمن كل باب فصولاً مترابطة لا يمكن فصل بعضها عن بعض. وعرض محتوى البحث يكون على النحو الآتي:

**الباب الأول:** يتضمن هذا الباب مقدمة مفصلة تشمل: خلفية البحث، وتحديد المشكلة، وأهداف البحث، وفوائده، ومنهجيته، بالإضافة إلى الدراسات السابقة.

**الباب الثاني:** يتناول هذا الباب المفاهيم الأساسية لنظام البيع بالطلب من منظور عقد البيع المؤجل في الفقه الإسلامي، بما في ذلك تعريفه وأركانه وشروطه الواجبة الاستيفاء. كما يتضمن عرضاً نظرياً لبيع السلم والاستصناع اللذين يكون فيهما الثمن مقدماً أولاً، بينما يتم تسليم المبيع لاحقاً مع وضوح مواصفاته وتحديد وقت تسليمه والاتفاق على ثمنه. وسيناقش هذا الباب

كذلك كيفية تطبيق هذه العقود في معاملات بيع وشراء الخشب، ومدى توافقها مع واقع بيع وشراء الخشب في قرية جادي موليا، بمقاطعة لانكوب لانجار، في محافظة بانجانداران، وعلاقتها بتطبيق عقد البيع المؤجل في السياق المحلي للمجتمع.

**الباب الثالث:** يتناول هذا الفصل مناقشة البيانات ونتائج التحليل المتعلقة ببيع وشراء الأخشاب بطلب مسبق من منظور بيع السلم في قرية جادي موليا بمنطقة لانجكابلانكار، محافظة بانجانداران. ويعتمد هذا البحث المنهج النوعي (الكيفي) بأسلوب وصفي تحليلي. وتم جمع البيانات من خلال المقابلات مع أصحاب الأعمال والمشتريين، إضافة إلى مناقشة نتائج الملاحظة والتوثيق لدى أصحاب مهن الأخشاب وشخصيات من المجتمع المحلي ذات الصلة. وتتضمن إجراءات تحليل البيانات: جمع البيانات، وتنظيمها وتقليلها، ثم عرضها، وأخيراً استخلاص النتائج لفهم تطبيق عقد السلم ومدى توافقه مع مبادئ الشريعة الإسلامية.

**الباب الرابع:** يشتمل هذا الفصل على الخاتمة التي تتضمن ملخصاً لنتائج المناقشة والتحليل التي سبقت الإشارة إليها في الفصول السابقة. كما تُعرض فيه التوصيات المستندة إلى نتائج البحث والاستنتاجات، و بتقديم مقترحات لأصحاب المشاريع التجارية، أو توجيه توصيات للجهات المعنية، سواءً للباحثين اللاحقين أو القراء أو الممارسين أو المؤسسات ذات الصلة بموضوع الدراسة. ويضم هذا الفصل كذلك قائمة المصادر والمراجع.