

**TINJAUAN FIQH MUAMALAH TERHADAP PRAKTIK JUAL  
BELI DI TOKO BUSANA SERBA 35000 KOTA LANGSA**

Skripsi

Diajukan Oleh:

**RATNA WAL SARANI**

**Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Langsa  
Program Studi Strata Satu (S-1)  
Jurusan / Prodi : Hukum Ekonomi Syariah  
Nim : 2012015017**



**FAKULTAS SYARIAH  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA  
2021 M / 1442 H**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Langsa  
Sebagai Salah Satu Beban Studi Program Sarjana (S-1)  
dalam Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)

Diajukan oleh

**RATNA WAL SARANI**  
NIM. 2012015017

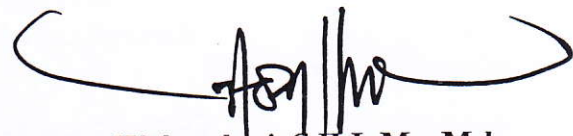
Program Studi  
Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)

Disetujui Oleh :

**Pembimbing Pertama**

  
**Dr. H. M. Suhaili Sufyan, Lc, MA**  
NIP. 19761002 200801 1 009

**Pembimbing Kedua**

  
**Zulham Wahyudani, S.H.I, Ma, Msh**  
NIP. 19841007 201903 1 004

**SKRIPSI**

**TINJAUAN FIQH MUAMALAH TERHADAP PRAKTIK JUAL BELI DI  
TOKO BUSANA SERBA 35000 KOTA LANGSA**

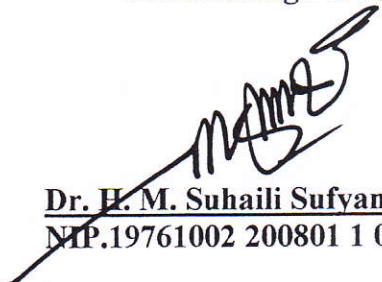
Diajukan oleh

**RATNA WAL SARANI**  
**NIM. 2012015017**


Program Studi  
Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)

Disetujui Oleh :

**Pembimbing Pertama**

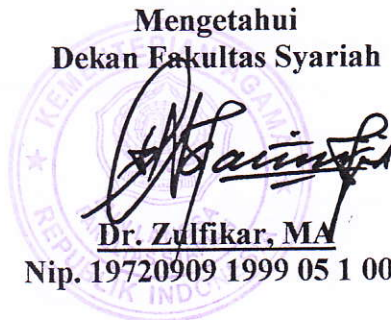
  
**Dr. H. M. Suhaili Sufyan, Lc, MA**  
**NIP.19761002 200801 1 009**

**Pembimbing Kedua**

  
**Zulham Wahyudani, S.H.I, MA, MSH**  
**NIP. 198410072019031004**

**Mengetahui**  
**Dekan Fakultas Syariah**

  
**Dr. Zulfikar, MA**  
**Nip. 19720909 1999 05 1 001**



## PENGESAHAN SKRIPSI

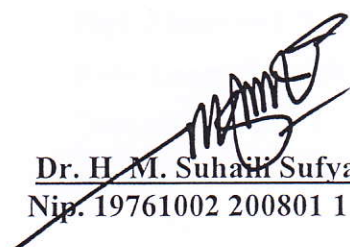
Berjudul **Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Praktik Jual Beli di Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa** Telah dimunaqasyahkan dalam sidang Munaqasyah Jurusan/Prodi Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah Iain Langsa, Pada Tanggal 16 Febuari 2021.

Skripsi telah diterima sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Setara Satu (S1) dalam Ilmu syari'ah pada fakultas syariah program studi hukum ekonomi syariah (muamala).

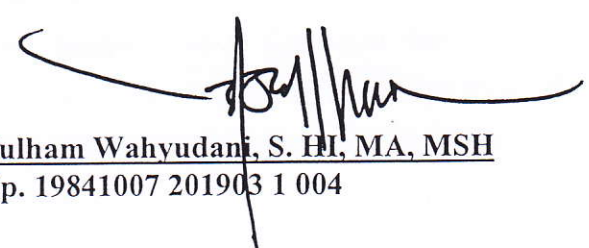
Langsa 16 Febuari 2021 M

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi Jurusan/Prodi Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah Iain Langsa.

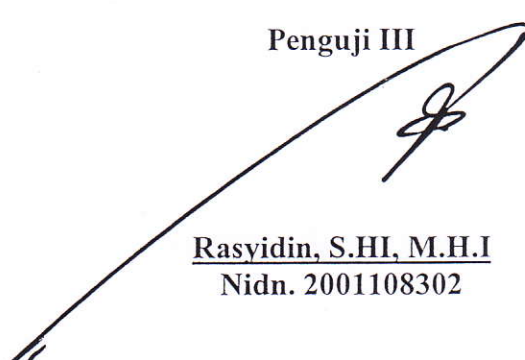
Penguji I/ Ketua

  
Dr. H. M. Suhani Sufyan, Lc, MA  
Nip. 19761002 200801 1 009

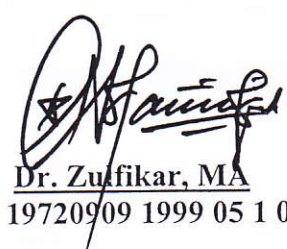
Penguji II/ Sekretaris

  
Zulham Wahyudani, S. HI, MA, MSH  
Nip. 19841007 201903 1 004

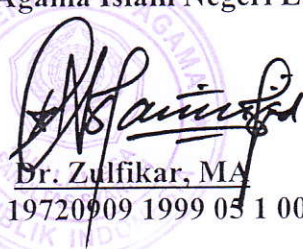
Penguji III

  
Rasyidin, S.HI, M.H.I  
Nidn. 2001108302

Penguji IV

  
Dr. Zulfikar, MA  
Nip. 19720909 1999 05 1 001

Mengetahui  
Dekan Fakultas Syariah  
Institut Agama Islam Negeri Langsa

  
Dr. Zulfikar, MA  
Nip. 19720909 1999 05 1 001

## SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Saya yang bertanda tangan dibawah Ini:

Nama : Ratna Walsarani  
Tempat/Tanggal Lahir : Cek Mbon, 12 Juni 1998  
Nim : 2012015017  
Fakultas : Syariah  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Alamat : Dusun Krung Tuan, Desa Seumanah Jaya,  
Kec. Ranto Peurelak, Kab. Aceh Timur

Dengan Ini Mengatakan Bahwa Skripsi Saya Yang Berjudul **“Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Praktik Jual Beli Di Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa”** Adalah Benar Hasil Usaha Saya Sendiri. Apabila Kemudian Hari Ternyata Terbukti Hasil Karya Orang Lain, Maka Akan Dibatalkan Dan Saya Siap Menerima Sanksi Akademik Sesuai Dengan Ketentuan Yang Berlaku.

Demikian Surat Ini Saya Buat Dengan Sebenar-Benarnya.

Langsa, Desember 2020  
Yang Membuat Pernyataan



Ratna Walsarani

## KATA PENGANTAR

الرَّحِيمِ الرَّحْمَنِ اللَّهُ بِسْمِ

Segala puji bagi Allah, Tuhan penguasa dunia. Dialah yang memberi petunjuk para hamba pilihan ke jalan yang lurus serta pedoman yang benar, dan memberi karunia dengan keyakinan Tauhid, Shalawat serta salam senantiasa kita hantarkan kepada Nabi besar Muhammad SAW, semoga dengan bacaan shalawat yang kita tujukan kepada Beliau, di *Yaumul Qiyamah* kelak kita bisa mendapatkan *Syafa'atnya* dan termasuk kedalam umatnya, aamiin. Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan karena penulis telah selesai menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul **Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Praktik Jual Beli di Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa**. Dalam mencapai keberhasilan atas terselesaikannya penyusunan skripsi ini, oleh karena itu, dengan kerendahan hati izinkan penulis mengucapkan rasa terimakasih sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Basri Ibrahim, MA. Selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa
2. Dr. H. M. Suhaili Sufyan, Lc. MA selaku pembimbing I yang banyak membantu peneliti dalam memberikan bimbingan skripsi ini.
3. Zulham Wahyudani, S.H.I, MA, MSH selaku pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu/tempat dalam mengoreksi serta membimbing peneliti hingga skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Terkhusus dan istimewa buat orang tuaku tercinta yang telah membesarkan, memdidik, mengasuh, serta memberi bantuan baik moril

maupun materil serta kasis sayang yang tiada batasnya hingga peneliti dapat menyelesaikan perkuliahan ini.

5. Rekan-rekan Fakultas Syariah yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu secara rinci terimakasih atas dukungannya.
6. Seluruh Dosen dan staf IAIN Langsa

Seiring do'a semoga kiranya Allah SWT membalas segala kebaikan kepada semua pihak yang telah memberi dukungan kepada peneliti, serta dengan segala kerendahan hati peneliti menyerahkan skripsi ini yang jauh dari kesempurnaan dan peneliti juga berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

*Aamiin.*

Langsa, Agustus 2020

**Ratna Walsarani**  
NIM. 2012015017

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>v</b>
<b>BAB I     PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	6
C. Batasan Masalah .....	6
D. Rumusan Masalah .....	7
E. Tujuan Peneliti.....	7
F. Manfaat Penelitian.....	7
G. Penjelasan Istilah.....	8
H. Kerangka Teori.....	9
I. Kajian Terdahulu .....	10
J. Sistematika Pembahasan .....	13
<b>BAB II    LANDASAN TEORI.....</b>	<b>15</b>
A. Pengertian dan Dasar Hukum Jual Beli.....	15
1. Pengertian Jual Beli .....	15
2. Dasar Hukum Jual Beli .....	16
3. Rukun Dan Syarat Jual Beli.....	19
4. Macam-Macam Jual Beli .....	21
5. Jual Beli Yang Diperbolehkan dan Dilarang .....	22
B. Hak Khiyar .....	26
1. Pengertian Khiyar .....	26
2. Dasar Hukum Khiyar .....	28
3. Macam-Macam Khiyar .....	29
<b>BAB III   METODE PENELITIAN .....</b>	<b>39</b>
A. Jenis Penelitian .....	39
B. Lokasi Dan Waktu Penelitian.....	40
C. Data Penelitian.....	40
D. Teknik Pengumpulan Data .....	41
E. Subjek Dan Objek Penelitian.....	42
F. Teknik Analisa Data .....	43
<b>BAB IV    HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>45</b>
A. Sejarah Perkembangan Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa.....	45
B. Strategi Pemasaran Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa .....	52
C. Peraktik Khiyar Dalam Jual Beli Di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa.....	62



	D. Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Praktik Jual Beli di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa.....	72
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP .....</b>	<b>84</b>
	A. Kesimpulan.....	84
	B. Saran .....	85
	<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>86</b>
	<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

## ABSTRAK

Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa ini menjual berbagai macam busana baik untuk pria maupun wanita dengan berbagai bagai jenis usia. Toko ini menjual barang dengan harga yang relatif murah dibandingkan dengan toko lainnya. Namun terdapat pula berbagai kekurangan yang muncul di antaranya baju yang dijual memiliki kualitas yang rendah serta pelanggan tidak diizinkan untuk mencoba atau menggunakan busana untuk melakukan pengepasan, dan tidak dibolehkan mengembalikan barang yang sudah dibeli sedangkan dalam Islam ini merupakan bentuk kezaliman terhadap salah satu pihak, terkhusus pihak pembeli. Oleh karena itu menarik untuk dikaji bagaimana praktik jual beli di Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa dan bagaimana tinjauan fiqh muamalah terhadap praktik jual beli di Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa tersebut. Jenis penelitian yang digunakan peneliti adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami subjek penelitian. Berdasarkan penelitian yang telah peneliti dapat simpulkan bahwa pertama tidak terdapat fasilitas ruang tes sehingga banyak konsumen yang merasa dirugikan tidak diizinkan untuk melakukan pengepasan baju. Dan dari hasil penelitian diketahui bahwa strategi rata-rata yang menjadi alasan konsumen melakukan keputusan pembelian di Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa adalah karena harga yang dijual murah, pelayanan yang tepat dan lokasi yang dapat dijangkau oleh konsumen. Kedua tinjauan hukum Islam syarat dan rukun jual beli sudah diterapkan dalam akad jual beli, namun dari hasil penelitian penerapan *Khiyar* yang dilakukan tidak sesuai dengan hukum Islam, dikarenakan pihak toko tidak melakukan penetapan kesepakatan yang disepakati oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli), dalam *Khiyar Syarat* pembeli dibolehkan membuat kesepakatan dengan memberikan syarat dengan jangka waktu. Akan tetapi, pihak Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa tidak memberikan kesepakatan dalam penukaran baju atau pengembalian barang jika tidak sesuai dengan kehendak konsumen.

**KataKunci** : *Toko Busana, Fiqh Muamalah, Khiyar*

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Perekonomian seakan menjadi nyawa bagi setiap Manusia, Masyarakat, Bangsa dan Negara. Didasari atau tidak bahwa setiap manusia di dunia ini tidak akan bisa lepas dari yang namanya dunia perekonomian karena hal ini merupakan salah satu fitrah manusia dalam menjalani kehidupannya. Praktek atau aktivitas hidup yang dijalani manusia di dunia pada umumnya dan di Indonesia pada khususnya, menentukan kecendrungan pada aktivitas yang banyak menanggalkan nilai-nilai atau etika keislaman, terutama dalam dunia bisnis khususnya dalam perdagangan.<sup>1</sup>

Bisnis pada awalnya berawal dari perdagangan, yaitu jual beli dengan tujuan untuk mencari keuntungan (Laba). Jual beli pakaian merupakan salah satu jenis bisnis yang cukup laris diminati konsumen setelah bisnis makanan. Kebutuhan akan sandang merupakan kebutuhan primer setiap orang, pakaian saat ini memiliki peran penting bagi kehidupan manusia, pakaian tidak hanya berfungsi sebagai penutup tubuh melainkan juga menambah rasa percaya diri dan membuat seseorang terlihat modis. Bisnis penjualan pakaian sekarang ini semakin berkembang terutama di Indonesia, ini terbukti dengan semakin banyaknya muncul toko dan distro yang menjual berbagai jenis pakaian. Oleh karena itu bisnis pakaian ini sangatlah potensial bagi pengusaha

---

<sup>1</sup> Arifin Johan, *Etika Bisnis Islam* (Semarang: Walisongo, 2009), h.31.

untuk menjalankan sebuah usaha bisnis pakaian sesuai dengan kebutuhan dan keinginan para konsumen.<sup>2</sup>

Jual beli barang merupakan transaksi paling kuat dalam perniagaan (bisnis) bahkan secara umum adalah bahagian yang paling penting dalam aktivitas usaha. Jika asal jual beli adalah disyariatkan, sesungguhnya diantara bentuk jual beli ada juga yang diharamkan dan ada juga yang diperselisihkan hukumnya. Oleh sebab itu, menjadi satu kewajiban bagi seorang muslim untuk mengenal hal-hal yang menentukan sah nya usaha jual beli tersebut, sehingga ia betul-betul mengerti persoalan.<sup>3</sup>

Bahwa dalam melakukan perbuatan jual beli salah satu pihak tidak boleh melakukan tekanan atau paksaan atas pihak lain, sehingga pihak lain tersebut melakukan perbuatan jual beli bukan disebabkan kemauan diri sendiri, tapi ada unsur paksaan. Jual beli yang dilakukan bukan atas dasar “kehendak sendiri” adalah tidak sah.

Usaha bisnis pakaian lebih menuntut kreatifitas yang tinggi oleh para pelakunya agar konsumen selalu berminat membeli produk pakaian. Dengan aneka modelnya, pakaian seolah perburuan wajib bagi konsumen ketika berbelanja. Islam menganggap pakaian adalah simbol identitas, jati diri, dan kehormatan bagi seseorang untuk melindungi diri dari berbagai macam bahaya yang mungkin mengancam diri. Selain untuk melindungi dirinya, di zaman sekarang manusia membutuhkan pakaian sebagai eksistensi diri di dunia fashion, alasannya ialah yang menimbulkan munculnya berbagai fashion atau

---

<sup>2</sup> Sumartono, *Terperangkap Dalam Iklan*, (Bandun: Alfa Beta, 2002), h. 15.

<sup>3</sup> Abdullah Al-Muslih & Shalah Ash-Shawi, *Fiqih Ekonomi Keuangan Islam* (Jakarta: Darul Haq, 2004), h. 87.

gaya berpakaian. Semakin hari persaingan bisnis pakaian semakin berkembang pesat, oleh karena itu setiap perusahaan seharusnya semakin dituntut untuk kreatif dan inovatif agar dapat menarik minat konsumen untuk membeli produknya. Sehingga perusahaan yang menerapkan konsep pemasaran perlu mencermati perilaku konsumen dan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelinya dalam usaha-usaha pemasaran sebuah produk yang dilakukan. Salah satu cara untuk mencapai tujuan perusahaan adalah dengan mengetahui strategi manajemen pemasaran yang tepat bagi perusahaan itu sendiri.<sup>4</sup>

Secara umum, strategi pemasaran dalam perspektif ekonomi islam bukanlah merupakan suatu tindakan yang dilarang, karena pada perinsipnya strategi bauran pemasaran merupakan suatu upaya yang dapat dilakukan dalam rangka memperoleh serta bertujuan untuk meningkatkan keuntungan (*profit*) yang ingin diraih atau dicapai. Untuk itu, selama strategi pemasaran yang digunakan tidak bertentangan dengan *nash-nash syara'*, yang meliputi segala sesuatu yang dibutuhkan manusia, baik akidah, akhlak, maupun syari'ah maka hal tersebut diperbolehkan, dan begitu pula sebaliknya.

Akidah dan akhlak bersifat *konstan*, tidak mengalami perubahan apapun dengan berbedanya waktu dan tempat. Sedangkan syariah bersifat menyeluruh atau *komprehensif* dan *universal*. *Universal* bermakna syariah Islam dapat diterapkan dalam setiap waktu dan tempat sampai hari akhir nanti. Sedangkan

---

<sup>4</sup> Ricky W Griffin dan Ronald J. Ebert, *Bisnis*, (Jakarta: Erlangga, 2003), h. 75.

*komprehensif* berarti syari'ah Islam merangkum seluruh aspek kehidupan, baik ritual (*ibadah*) maupun sosial (*muamalah*).

Pengertian muamalah dalam arti luas adalah aturan-aturan (hukum-hukum) Allah untuk mengatur manusia dalam kaitannya dengan urusan duniawi dalam pergaulan sosial.<sup>5</sup> Manusia sebagai makhluk sosial memerlukan orang lain agar saling bekerja sama untuk memenuhi kebutuhan dan tuntutan hidup.

Kegiatan bisnis dalam bentuk jual beli adalah sesuatu yang halal, tidak dilarang oleh agama Islam. Jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda (barang) yang mempunyai nilai, atas dasar kerelaan (kesepakatan) antara dua belah pihak sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang dibenarkan oleh syara'. Yang dimaksud sesuai dengan ketentuan syara' ialah bahwa dalam jual beli harus memenuhi rukun-rukun, persyaratan-persyaratan, dan hal-hal lain yang ada kaitannya dengan jual beli. Maka apabila rukun-rukun dan syarat-syaratnya tidak terpenuhi, berarti tidak sesuai dengan kehendak syara.

Dalam mencapai strategi pemasaran yang tepat dan terbaik sesuai dengan ajaran Islam untuk diterapkan, salah satunya perusahaan dapat melihat dari faktor pemasaran. Hal tersebut penting karena pemasaran merupakan salah satu pokok pertimbangan konsumen dalam melakukan keputusan pembelian suatu produk. Maka untuk menarik minat nasabah dibutuhkannya marketing terdiri dari harga, produk, lokasi dan harga.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Abdul Rahman Ghazaly, M.A, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta, 2008), h. 3.

<sup>6</sup> G. Gruenwald, *Seri Pemasaran Dan Promosi, Pengembangan Produk Baru*, (Jakarta: PT Alex Media Komputindo, 2001), h.38.

Salah satu usaha yang menggunakan marketing dalam menejemen pemasarannya adalah Toko Baju Serba 35000. Toko ini menjual berbagai macam busana baik untuk pria maupun wanita dengan berbagai bagai jenis usia. Toko ini menjual barang dengan harga yang relatif murah dibandingkan dengan toko lainnya. Namun terdapat pula berbagai kekurangan yang muncul di antaranya baju yang dijual memiliki kualitas yang rendah serta pelanggan tidak diizinkan untuk mencoba atau menggunakan busana untuk melakukan pengepasan, dan tidak dibolehkan mengembalikan barang yang sudah dibeli sedangkan dalam Islam ini merupakan bentuk kedzaliman terhadap salah satu pihak, terkhusus pihak pembeli. Oleh karena itu tetdapat berbagai kendala yang dihadapi usaha baju serba 35000 diantaranya persaingan kualitas barang dari toko lain hingga kenyamanan pelanggan terhadap fasilitas yang ada di tempat tersebut.

Melihat banyaknya konsumen mengeluh akan tindakan peraturan di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa yang tidak mengizinkan barang yang sudah di beli tidak dapat dikembalikan lagi. Namun untuk meningkatkan minat beli konsumen usaha toko baju serba 35000 ini melakukan berbagai cara untuk meningkatkan volume penjualannya diantaranya memaksimalkan marketing pada usaha tersebut.

Dengan demikian, berdasarkan uraian di atas peneliti tertarik mengkaji lebih dalam mengenai ***"Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Praktik Jual Beli Di Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa"***.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah di uraikan di atas, dapat di definisikan beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Korelasi marketing dengan etika bisnis Islam belum di anggap penting bagi bisnis pakaian di Toko Busana Serba 35000 KotaLangsa.
2. Analisa hasil strategi marketing dengan prinsip etika bisnis Islam belum menjadi prioritas dalam memutuskan sebuah kebijakan bagi pelaku industri pakaian di Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa.

## **C. Batasan Masalah**

Agar peneliti ini lebih terarah, fokus dan tidak meluas, maka peneliti akan membatasi penelitian ini hanya pada masalah praktik jual beli di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa dalam tinjauan *fiqh muamalah* dan lokasi Toko Busana Serba 35000 yang bertempat di Jl. Jendral Sudirman, Lorong TPI, Gampong Matang Seulimeng, Kota Langsa. Dengan jangka waktu penelitian selama 3 (Tiga) bulan. Adapun *fiqh muamalah* yang di maksud dalam penelitian ini adalah sebagai hukum-hukum yang berkaitan dengan tindakan hukummanusia. Misalnya dalamstrategi pemasaran yang dilakukan pihak Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa yang terdiri dari produk, harga, distribusi dan promosi. Sedangkan jual beli yang dimaksud dalam peneliti ini adalah keinginan yang timbul dari para pembeli untuk membeli barang-barang di Toko Busana Serba 35000 Kota Langsadan akhirnya bertujuan meningkatkan volume penjualan yang beritikad baik sesuai dengan ajaran Islam.



#### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan, maka dapat di peroleh rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana praktik jual beli di Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa?
2. Bagaimana tinjauan fiqh muamalah terhadap praktikjual beli di Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa?

#### **E. Tujuan Peneliti**

Berdasarkan pokok masalah tersebut, maka tujuan dari peneliti ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana praktik jual beli di Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa.
2. Untuk mengetahui bagaimana tinjauan fiqh muamalah terhadap praktikjual beli diToko Busana Serba 35000 Kota Langsa.

#### **F. Manfaat Penelitian**

Berdasarkan pokok masalah tersebut, maka tujuan dari penelitian tersebut adalah:

##### **1. Bagi Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai pengaruh suasana toko karena promosi dan lokasi terhadap minat beli. Sehingga dapat menjadi masukan yang berguna bagi para pelaku pasar terutama pemilik toko pakaian/distro sehingga dapat memaksimalkan

suasana toko, promosi dan lokasi agar dapat menarik konsumen sesuai dengan syari'at Islam.

## **2. Bagi Peneliti**

Peneliti yang ini dapat menambah pengetahuan dan pemahaman peneliti mengenai pengaruh suasana toko, promosi dan lokasi terhadap minat beli yang sesuai dengan ketentuan-ketentuan Islam. Sebagai implementasi atas teori yang telah didapatkan selama perkuliahan dan menambah wawasan peneliti.

## **3. Bagi Akademisi**

Dari penelitian ini di harapkan menjadi referensi dalam pengembangan ilmu dan program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam (IAIN)Langsa, dan menjadi acuan bagi mahasiswa dalam melakukan penelitian selanjutnya.

## **G. Penjelasan Istilah**

### **1. Fiqh Muamalah**

Fiqh muamalah secara *terminologi* adalah sebagai hukum-hukum yang berkaitan dengan tindakan hukum manusia dalam persoalan-persoalan keduniaan. Misalnya, dalam persoalan jual beli, utang piutang, kerja sama dagang, perserikatan, kerja sama dalam penggarapan tanah, dan sewa menyewa.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Ridwan Nurdin, *Fiqh Muamalah*, (Banda Aceh: Yayasan Pena, 2010), h. 15

## 2. Jual Beli

Jual beli adalah pertukaran harta dengan harta atas dasar keridhaan antara keduanya. Atau, mengalihkan kepemilikan barang dengan kompensasi (pertukaran) berdasarkan cara yang dibenarkan syariat.<sup>8</sup> Maka dalam skripsi ini penulis ingin membahas adalah jual beli busana di toko serba 35000 kota Langsa.

## H. Kerangka Teori

Manusia adalah makhluk sosial, yaitu makhluk yang berkodrat hidup dalam masyarakat. Sebagai makhluk sosial, dalam hidupnya manusia memerlukan adanya manusia-manusia lain yang bersama-sama hidup dalam masyarakat. Dalam hidup bermasyarakat, manusia selalu berhubungan satu sama lain, disadari atau tidak, untuk mencukupkan kebutuhan-kebutuhan hidupnya. Pergaulan hidup tempat setiap orang melakukan perbuatan dalam hubungannya dengan orang-orang lain disebut muamalat.<sup>9</sup>

Untuk dapat mengaplikasikan nilai positif dan menghindari perbuatan-perbuatan negatif dalam perdagangan, sangat perlu kiranya untuk menerapkan prinsip-prinsip yang berlandaskan pada nilai-nilai Islam, khususnya dalam perdagangan yang modern seperti sekarang ini yang sangat rentan terhadap aksi penipuan, sangat perlu adanya hak khiyar antara penjual dan pembeli supaya dari pihak pembeli tidak merasa dirugikan atau tertipu dari jual beli

---

<sup>8</sup> Sa'ad Yusuf Abu Aziz, *Fikih Peraktis Muamalah 2*, (Fatiha, 2013), h. 21

<sup>9</sup> Ahmad Azhar Basyir, *Asas-Asas Hukum Muamalat (Hukum Perdata Islam)*, (Yogyakarta: Anggota IKAPI, 2004), h. 11.

yang telah dilakukan ketika terdapat cacat atau rusak pada barang yang telah dibeli.

*Khiyar* dimaksudkan untuk menjamin adanya kebebasan berfikir antara pembeli dan penjual atau salah seorang yang membutuhkan *khiyar*. Akan tetapi oleh karena dengan sistem *khiyar* ini adakalanya menimbulkan penyesalan kepada salah seorang dari pembeli atau penjual yaitu kalau pedagang mengharap barangnya segera laku, tentu tidak senang kalau barangnya dikembalikan lagi setelah jual beli atau kalau pembeli sangat mengharapkan mendapatkan penukaran barang lain. Maka oleh karena itu, untuk menetapkan sahnyan ada *khiyar* harus ada ikrat dari kedua belah pihak atau salah satu pihak yang diterima oleh pihak lainnya atau kedua pihaknya, kalau kedua pihak menginginkannya.<sup>10</sup> *Khiyar* ialah mencari kebaikan dari dua perkara, melangsungkan atau mebatalkan, atau proses melakukan pemilihan terhadap sesuatu. Melihat praktik berlangsungnya jual beli di Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa dalam praktik jual belinya tidak diberikan pengembalian atau penukaran barang yang membuat konsumen kompline maka teori *hak khiyar* yang akan diterapkan di skripsi ini agar mampu melihat bagaimana *khiyar* sebagai salah satu hak bagi kedua belah pihak yang melakukan transaksi (akad) ketika terjadi beberapa persoalan dalam transaksi yang jual beli.

## I. Kajian Terdahulu

Pertama penelitian Dewi Sri Indriati yang berjudul “Penerapan *Khiyar* Dalam Jual Beli.”<sup>11</sup> Dalam pembahasannya tidak diulas secara mendetail

---

<sup>10</sup> Sudarsono, *Pokok-Pokok Islam*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1992), h.408.

<sup>11</sup> Dewi Sri Indriati, *Penerapan *Khiyar* Dalam Jual Beli*, Program Studi Muamalat Fakultas Syariah Dan Hukum Institut Agama Islam Negeri, Manado 2016.

tentang penerapan khiyar akan tetapi lebih ditonjolkan pada sistem khiyar sebagai suatu perjanjian (kesepakatan) antara pembeli dan penjual untuk memilih kemungkinan jadi atau tidak jadinya jual beli dalam tempo tertentu (yang ditentukan oleh kedua belah pihak). Meskipun harus mengantar para pembacanya kepada satu kesimpulan bahwa dari sekian banyak proses ataupun aturan jual beli yang berlaku memungkinkan adanya tipu muslihat sedangkan bentuk-bentuk khiyar dalam penerapannya masih kurang diterapkan, maka Islam adalah satu-satunya jalan yang baik.

Secara sederhana hasil penelitian ini adalah secara hukum syar'i khiyar dibolehkan, untuk itu pelaksanaan atau penerapan khiyar perlu disosialisasikan kepada seluruh umat islam sebagai objektivikasi agama dan menjadi terobosan baru bagi perkembangan ekonomi khususnya ekonomi islam.

Penelitian Arisa Sri Cahyani, dengan judul "Praktik Khiyar di Pasar Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang". Pada penelitian ini membahas bahwa praktik jual beli di Pasar kwalasimpang yaitu ada yang memberikan hak khiyar saat masih dalam satu majelis, ada yang memberikan karena kecacatan pada barang dan memberikan dengan syarat tidak lebih dari waktu yang disepakatkan dan bahkan ada yang tidak menerapkan khiyar. Dalam transaksi jual beli di Pasar Kualasimpang telah menerapkan khiyar, khiyar yang diterapkan di Pasar Kualasimpang sudah sesuai dengan hukum islam, pedagang memberikan hak khiyar sesuai dengan yang disyar'iatkan walaupun ada

pedagang yang tidak sepenuhnya menerapkan.<sup>12</sup>Namun dalam pembahasannya tidak diulas secara mendetail tentang penerapan khiyar.

Penelitian Mulyana, dengan judul “Implementasi Khiyar Dalam Jual Beli Menurut Hukum Islam”. Pada penelitian ini membahas bahwa praktik jual beli yang terjadi di Pasar Langsa Town Squer (LATOS) banyak pembeli yang merasa kurang puas dengan barang yang sudah dibeli karena cacat ataupun kerusakan yang diketahui pada barang tersebut saat melakukan transaksi jual beli. Namun dalam pembahasannya tidak diulas secara mendetail tentang penerapan khiyar di Pasar Langsa Town Squer (LATOS). Dalam transaksi jual beli di Pasar Langsa Town Squer (LATOS) ada yang diberlakukannya khiyar aib’ dengan meminta pembeli untuk mengambil barang lain yang ada di toko tersebut jika tidak ada yang cocok maka dengan terpaksa pembeli harus mengambilnya karena kalau tidak maka uang pembeli tidak dapat dikembalikan.<sup>13</sup>Namun dalam pembahasan skripsi ini tidak diulas secara mendetail tentang penerapan khiyar pembahasan ini hanya menerapkan khiyar aib’ dalam transaksi jual beli di Pasar Langsa Town Squer (LATOS), skripsi ini membahas khiyar aib’ yang barangnya cacat dan pengembalian barang dengan cara menukar dengan barang yang ada di toko tersebut, sedangkan dalam pembahasan skripsi yang sedang disajikan adalah tidak adanya pengembalian barang atau penukaran barang di Toko Serba 35000

---

<sup>12</sup> Arisa Sri Cahyani, *Praktik Khiyar di Pasar Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang*, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri, Langsa 2017.

<sup>13</sup> Mulyana, *Implementasi Khiyar Dalam Jual Beli Menurut Hukum Islam*, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri, Langsa 2017.

Kota Langsa dengan fasilitas yang tidak lengkap seperti kamar pengetesan baju tidak ada.

#### **J. Sistematika Pembahasan**

Agar permasalahan yang diangkat mudah dipahami dan dibahas, serat untuk memberikan gambaran yang jelas dan terperinci tentang isi skripsi ini, maka penulisan skripsi ini disusun dalam lima bab pembahasan sebagai acuan dalam berfikir secara sistematis, adapun rancangan sistematika pembahasan skripsi ini sebagai berikut:

1. Bab pertama pendahuluan yang merupakan gambaran umum isi penelitian yang terdiri dari: latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, penjelasan istilah, kerangka teori, kajian terdahulu dan sistematika pembahasn.
2. Bab dua adalah kajian teori, pembahasan dalam bab ini akan dijelaskan tentang jual beli, yaitu mendeskripsikan tentang pengertian, akad, dasar hukum, rukun dan syarat, Dalam bab ini juga menjelaskan tentang pengertian Khiyar. Sehingga dapat memudahkan untuk menganalisis pokok permasalahan dalam skripsi ini.
3. Bab tiga adalah metodologi penelitian, pembahasan dalam bab ini meliputi jenis dan pendekatan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, sumber data penelitian, teknik pengumpulan data penelitian dan teknik analisis data.
4. Bab empat adalah hasil penelitian dan pembahasan, bab ini tentang gambaran umum lokasi penelitian, praktik jual beli di Toko Busan Serba

35000 Kota Langsa, analisis khiyar terhadap praktik jual beli di Toko Busan Serba 35000 Kota Langsa dan analisis penulis.

5. Bab lima merupakan bab penutup, bahasandalam bab ini berisi kesimpulan dari hal-hal yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya serta beberapa saran yang diharapkan dapat berguna khususnya bagi akademisi dan bagi masyarakat pada umumnya.



## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Pengertian dan Dasar Hukum Jual Beli

##### 1. Pengertian Jual Beli

Jual beli berasal dari dua suku kata yaitu jual dan beli yang memiliki arti yang satu sama lain bertolak belakang. Kata jual menunjukkan bahwa adanya perbuatan menjual, sedangkan beli adalah adanya perbuatan membeli. Dengan demikian, perkataan jual beli menunjukkan adanya dua perbuatan dalam satu peristiwa, yaitu satu pihak menjual satu pihak pembeli. Dalam hal ini terjadilah peristiwa hukum jual beli yang terlihat bahwa dalam perjanjian jual beli terlibat dua pihak yang saling tukar menukar.

Jual beli dalam istilah *fiqh* disebut *al-ba'i* yang menurut *etimologi* berarti menjual dan mengganti. Kata *al-ba'i* dalam bahasa arab digunakan untuk pengertian lawan katanya, yaitu lawan kata *al-syira'* (beli).<sup>1</sup> Secara etimologi terdapat beberapa definisi jual beli yang dikemukakan para ulama fiqh sekalipun substansi dan tujuan masing-masing definisi sama:

*Sayyid sabiq* mendefinisikanya dengan: “jual beli adalah pertukaran harta dengan harta atas dasar saling merelakan, atau memindahkan milik dengan ganti yang dapat diberikan”.<sup>2</sup>

Menurut *ulama Syafi'iyah* memberikan definisi jual adalah suatu aqad yang mengandung tukar menukar harta dengan harta dengan syarat yang akan

---

<sup>1</sup>Sa'ad Yusuf Abu Aziz, *Fikih Peraktis Muamalah 2*, (Fatiha, 2013), h. 21.

<sup>2</sup>*Ibid.*

diuraikan nanti untuk memperoleh kepemilikan atas benda atau manfaat untuk waktu selamanya.<sup>3</sup>

Sedangkan *ulama Hanafiyah* mengemukakan jual beli adalah saling tukar dengan harta yang melalui cara tertentu atau tukar-menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat.<sup>4</sup>

Yang dimaksudkan ulama *Hanafiyah* dengan kata-kata “cara tertentu” adalah melalui ijab dan kabul, atau juga melalui saling memberikan barang dan harga dari penjual dan pembeli. Adapun sebagian ulama yang mengatakan jual beli adalah menukar satu harta dengan harta yang lain dengan cara khusus merupakan definisi yang bersifat toreran karena menjadikan jual beli sebagai saling menukar, sebab pada dasarnya akad tidak harus ada saling tukar akan tetapi menjadi bagian dari kosekunsinya, kecuali jika ada kata: ‘akad yang mempunyai sifat saling tukar menukar artinya menuntut adanya suatu pertukaran.<sup>5</sup>

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai, secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerima sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan Syara’.

## **2. Dasar Hukum Jual Beli**

Jual beli sebagai sarana tolong-menolong antara sesama umat manusia mempunyai landasan hukum yang kuat dalam al-Qur’an dan Sunah Rasulullah

---

<sup>3</sup>*Ibid.*

<sup>4</sup>Ridwan Nurdin, MCL, *Fiqh Muamalah*, (Banda Aceh: Yayasan Pena, 2010), h.15.

<sup>5</sup>*Ibid.* h.40.

Saw. Jual beli sudah dikenal masyarakat sejak dahulu yaitu sejak zaman para Nabi, sejak zaman itu jual beli dijadikan kebiasaan atau tradisi oleh masyarakat hingga saat ini. Adapun dasar hukum yang disyari'atkannya jual beli dalam Islam terdapat pada al-qur'an dan sunnah rasulullah saw yang berbicara tentang jual beli, yaitu:

a. Al-quran

Jual beli ini adalah suatu perkara yang telah dikenal masyarakat sejak zaman dahulu yaitu sejak zaman para Nabi hingga saat ini Allah mensyariatkan jual beli ini sebagai pemberian keluangan dan keleluasaan dari-Nya untuk hamba-hamba-Nya itu dalam al-qur'an tentang diperbolehkan jual beli ini didasarkan pada Firman Allah yang berbunyi dalam Surat Al-baqarah Ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ  
 ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ  
 مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَلْيُتَّقِ اللَّهَ وَآمِرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ  
 النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ٢٧٥

*Artinya: Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. (Q.S Al-Baqarah: 275)*

## Surat Al-baqarah Ayat 198

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ عَرَفَاتٍ  
فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَاكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ لَمِنَ  
الضَّالِّينَ ١٩٨

*Artinya: Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil  
perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari  
'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'arilharam. Dan  
berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang  
ditunjukkan-Nya kepadamu; dan sesungguhnya kamu sebelum itu  
benar-benar termasuk orang-orang yang sesat. (Q.S Al-  
Baqarah:198)*

## Surat An-Nisa' ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبِطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ  
تَرَاضٍ مِّنكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ٢٩

*Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan  
harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan  
perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.  
Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah  
adalah Maha Penyayang kepadamu.(Q.S An-Nisa': 29)*

Ketiga ayat tersebut menjelaskan bahwa Allah swt, memperbolehkan kepada manusia untuk melaksanakan transaksi jual beli demi memenuhi kebutuhan hidupnya. Akan tetapi tentu saja transaksi jual beli itu harus sesuai dengan ketentuan yang telah Allah Swt berikan dan Allah menyerukan kepada manusia agar mencari karuniannya dan selalu kepadanya.

b. Hadis

Hadis yang menerangkan tentang jual beli yaitu:

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ : أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ  
قَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ (رَوَاهُ الْبَزَّازُ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ)

Artinya: Dari Rifa'ah bin Rafi', Nabi pernah ditanya mengenai pekerjaan apa yang paling baik. Jawaban Nabi, "Kerja dengan tangan dan semua jual beli yang mabrur" (HR Bazzar dan Shahih Al-Hakim).<sup>6</sup>

Berdasarkan uraian hadits di atas dapat di simpulkan bahwa manusia yang baik adalah manusia yang memakan hasil usaha tangannya sendiri. Maksudnya, apabila kita akan menjual atau membeli suatu barang yang diperjual belikan harus jelas, halal dan bukan milik orang lain, melainkan milik kita sendiri. Allah melarang menjual barang yang haram dan najis, maka Allah melaknat orang-orang yang melakukan jual beli barang yang diharamkan, seperti menjual minuman yang memabukkan (Khamar), bangkai, babi lemak bangkai dan berhala.

### 3. Rukun Dan Syarat Jual Beli

Jual beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi, sehingga jual beli itu dapat dikatakan sah oleh 'syara. Adapun rukun jual beli yaitu:

- a. Adanya pihak penjual dan pembeli
- b. Adanya uang dan benda
- c. Adanya lafal/ijab kabul

Dalam jual beli jika ketiga rukun tersebut tidak terpenuhi maka perbuatan tersebut tidak dapat dikatakan jual beli.<sup>7</sup>

<sup>6</sup> Imam Turmuzi, *Sunan Turmuzi*, Juz II, (Semarang : Maktabah Toha Putra, tth), h. 341.

<sup>7</sup> *Ibid*, h.27.

Adapun syarat jual beli sesuai dengan rukun jual beli yaitu:

- a. Syarat orang yang berakad adalah orang yang berakal dan yang melakukan akad orang yang berbeda.
- b. Syarat yang terkait dengan ijab kabul adalah orang yang mengucapkan telah balig dan berakal, adanya dua pihak. Namun di zaman moderen, ijab dan qabul tidak lagi diucapkan, namun dilakukan dengan sikap mengambil barang dan membayar uang oleh pembeli, serta menerima uang dan menyerahkan barang oleh penjual tanpa ucapan apapun. Jumhur ulama berpendapat jual beli seperti ini hukumnya boleh, apabila hal ini merupakan kebiasaan masyarakat dalam suatu Negara, karna hal ini telah menunjukkan unsur *suka rela*.<sup>8</sup>
- c. Syarat barang yang diperjual belikan adalah: adanya barang, dapat dimanfaatkan dan bermanfaat, milik seseorang, boleh diserahkan saat akad berlangsung atau pada waktu yang disepakati bersama ketika bertransaksi berlangsung.<sup>9</sup>

Disamping syarat-syarat yang berkaitan dengan rukun jual beli di atas, dapat disimpulkan bahwa syarat jual beli dinyatakan sah apabila jual beli itu terhindar dari cacat, dan apabila barang yang diperjual belikan bergerak, maka barang itu boleh langsung dikuasai pembeli dan harga barang dikuasai oleh penjual.

#### **4. Macam-Macam Jual Beli**

---

<sup>8</sup>Suhrawardi k. Lubis, *Hukum Ekonom Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012),h. 140.

<sup>9</sup>*Ibid*, h.140.

Macam-macam jual beli dalam Islam, secara umumnya itu dibagi kedalam beberapa bagian, yaitu:

a. Jual beli *al-sil'ah bi al-naqd*

*Al-sil'ah bi al-naqd* adalah jual beli barang dengan alat tukar resmi atau uang. Jual beli ini yang paling banyak dilakukan pada saat ini

b. Jual beli *al-muqayadah* adalah jual beli atau menukarkan benda dengan benda. Menurut *ulama Hanafiyah* jual beli ini dibenarkan, baik kedua benda ini sejenis maupun tidak.

c. Jual beli *al-wadiah* yakni menjual dengan harga lebih rendah daripada harga pembeliannya.<sup>10</sup>

d. Jual beli *al-tauliyah* yaitu jual beli suatu barang sesuai dengan harga pokok, tanpa ada kelebihan atau keuntungan sedikitpun.

e. Jual beli *inah*

*Inah* yaitu jual beli yang terjadi antara dua pihak, dimana seorang menjual dengan harga lebih tinggi dan menjual dengan harga rendah jika dibayar dengan kontan (cash). Praktik *inah* ini biasa sering dilakukan dengan mengkredit suatu benda yang dibutuhkan kepada pihak pembeli.<sup>11</sup>

f. Jual beli *sharf*

*Sharf* adalah jual beli mata uang dengan mata uang yang sama atau berbeda jenis, seperti emas dengan emas, dan perak dengan perak. Dalam era globalisasi yang ditandai dengan keterkaitan dan ketergantungan dari satu negara ke negara lain, serta semakin ketatnya persaingan dalam transaksi

---

<sup>10</sup>*Ibid*

<sup>11</sup>Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam*, (Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2007), h. 287.

ekonomi dan keuangan internasional, valuta asing sangat penting dan dibutuhkan dalam perdagangan dan jasa.

g. Jual beli murabahah (*bai' al-murabahah*)

Kata *murabahah* berasal dari bahasa (arab) *rabaha, yurabihu, murabahatan*, yang berarti untung atau menguntungkan. Kata *murabahah* juga berasal dari kata *ribhun* atau *rubhun* yang berarti tumbuh, berkembang, dan bertambah. Secara istilah adalah *al-bai' bira 'sil maal waribahun ma'lum*" artinya jual beli dengan harga pokok ditambah keuntungan yang diketahui.<sup>12</sup> Rukun *murabahah* sama dengan rukun jual beli pada umumnya.

h. Jual beli *al-salam*

*Bai-al-salam* secara bahasa berarti pesanan atau jual beli dengan melakukan pemesanan terlebih dahulu. Secara istilah para ulama *fiqh* memberikan definisi *bai al-salam* yang beragam diantaranya: menjual sesuatu barang yang penyerahannya ditunda, atau menjual barang yang ciri-cirinya jelas dengan pembayar modal terlebih dahulu, sedangkan barangnya diserahkan dikemudian hari.<sup>13</sup>

## 5. Jual Beli Yang Diperbolehkan dan Dilarang

Jual beli memiliki hukum mubah, jika dikerjakan atau tidak dikerjakan tidak dapat fahala atau dosa. Namun hukum jual beli dapat berubah sewaktu-waktu menjadi sunnah, makruh atau haram.

---

<sup>12</sup>Siah Khosyi'ah, *Fiqh Muamalah Perbandingan*, (Bandung:Pustaka Setia, 2014), h.157.

<sup>13</sup>*Ibid*



Secara garis besar dalam Islam, dikenal beberapa bentuk dan jenis jual beli, adapun secara globalnya jual beli itu dibagi kedalam dua bagian besar yaitu:

a. Jual beli yang diperbolehkan

Jual beli *sahih* yaitu apabila jual beli itu disyari'atkan, memenuhi rukundan syarat yang telah ditentukan, bukan milik orang lain, dan tidak tergantung pada hak *khiyar* lagi. Jual beli yang telah memenuhi rukun dan syarat adalah boleh atau sah dalam Agama Islam, selagi tidak terdapat padanya unsur-unsur yang dapat membatalkan kebolehan kesahannya. Adapun hal-hal yang menggugurkan kebolehan atau kesahan jual beli pada umumnya yaitu, menyakiti penjual, menyempitkan gerakan pasar dan merusak ketentuan umum.<sup>14</sup>

Namun ulama Syafi'iyah membagi jual beli *shahih* menjadi beberapa bagian, yaitu:

- 1) Jual beli *a'yan musyahadah*, yaitu jual beli benda-benda yang dapat dilihat.
- 2) Jual beli *a'yan mausufah faidz - dzimmah*, yaitu jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya.
- 3) Jual beli *sharf*, yaitu jual beli salah satu mata uang dengan lainnya yang sejenis atau tidak.
- 4) Jual beli *murabahah*, yaitu menjual dengan harga pembeliannya beserta keuntungannya.

---

<sup>14</sup>Ahmad Wardi Muslich, *Fikih Muamalah*. (Amzah, Jakarta, 2010), h. 173.

- 5) Jual beli *mukhaththah* (jual rugi), yaitu jual dengan harga rendah dari harga modal.
- 6) Jual beli *tauliyah*, yaitu menjual dengan harga pembelian semua.
- 7) Jual beli hewan dengan hewan yang oleh ulama disebut dengan jual beli *muqayadhah*.
- 8) Jual beli dengan syarat khiyar.
- 9) Jual beli dengan syarat lepas dari cacat.<sup>15</sup>

Berdasarkan definisi diatas Jual beli *shahih* adalah menjual suatu barang tanpa keluar dari syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh ajaran Islam, agar terhindar dari kerugian, dan kerusakan umum.

#### b. Jual Beli Yang Dilarang

Jual beli *fasid* adalah jual beli yang cacat sebagian syarat dan rukun yang mewujudkannya, Jual beli yang batal adalah apabila salah satu rukunnya dan syaratnya tidak terpenuhi, atau jual beli itu pada dasar dan sifatnya tidak disyaratkan, seperti jual beli yang dilakukan anak kecil, orang yang gila atau barang yang diperjual belikan adalah barang-barang yang diharamkan syara' sepertibangkai, darah, babi dan khamr.<sup>16</sup> Jual beli yang batal ini banyakmacam dan jenisnya, diantaranya yang diharamkan adalah jual beli janin.

Adapun jual beli yang dilarang antara lain : Jual beli barang yang tidak ada (*Bai' al ma'dum*).

---

<sup>15</sup>*Ibid.*

<sup>16</sup>M. Ali Hasan, *Berbagai macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta :Pt. Raja Grafindo Persada 2003). h.95.

Menurut Ibn Tamiyah dan Ibn Qoyyim, jual beli yang tidak ada ketika akad adalah boleh sepanjang barang tersebut benar-benar ada menurut perkiraan adat dan dapat diserahkan terimakan setelah akad berlansung.<sup>17</sup> Karena sesungguhnya larangan menjual barang *ma'dum* tidak terdapat di al-Qur'an dan sunnah. Yang dilarang adalah jual beli yang mengandung unsur *gharar*, yakni jual beli barang yang sama sekali tidak mungkin bisa diserahkan terimakan.

Namun mazhab Maliki dan mazhab Syafi'i berpendapat bahwa jual beli benda yang tidak terlihat bendanya ketika akad maka tidak boleh. Sedangkan mazhab Hanafi membolehkan pembelian dengan melakukan *khiyar* jika telah melihatnya. Mazhab Hambali membolehkan jual beli benda yang tidak terlihat.<sup>18</sup>

Jual beli dengan cara melempar, seperti seseorang mengatakan "aku lempar apa yang ada padaku dan engkau melempar yang ada padamu." Kemudian dari keduanya membeli dari yang lain dan masing-masing tidak mengetahui jumlah barang pada yang lain.<sup>19</sup>

Menjual barang yang tidak dapat diserahkan terimakan kepada pembeli tidak sah. Misalnya, menjual anak binatang yang masih dalam kandungan. Dalam hal ini ulama *fikih* sepakat bahwa jual beli ini adalah tidak sah.

## **B. Hak Khiyar**

### **1. Pengertian Khiyar**

---

<sup>17</sup>Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalah* (Sinar Grafika Offset: 2010), h.23.

<sup>18</sup>Syaikh Al-'Allamah Muhammad, *Fiqh Empat Mazhab* (Bandung: 2016), h. 226.

<sup>19</sup>*Ibid.*

Jual beli merupakan suatu tradisi yang telah ada serta dikembangkan oleh manusia sejak dahulu kala, karena erat hubungannya dengan sisi kehidupan manusia. Manusia secara pribadi mempunyai kebutuhan beraneka ragam yang secara jelas tidak mungkin dipenuhinya dalam kemandiriannya. Karena tidak ada satu manusia pun yang sanggup menjalani kehidupan ini tanpa adanya interaksi dengan sesama manusia lainnya. Aplikasi dari jual beli adalah bagaimana tidak ada yang merugikan diantara kedua belah pihak. Didalam Islam, mencari keuntungan merupakan cerminan pertumbuhan harta.

Maka dengan ini *khiyar* menjadi kriteria yang mendasar dalam pilihan-pilihan jual beli. Dasar persoalan *mu'amalah* khususnya pada bidang *Khiyar*, adalah merupakan satu hal yang dapat membantu manusia disaat hendak melakukan transaksi jual beli dengan pertimbangan menghindari adanya pembelian barang yang terdapat cacat di dalamnya atau barang-barang yang tidak akan segera dimanfaatkan atau belum dibutuhkan penggunaannya, sehingga mengarah pada tindakan mubazir atau mungkin juga adanya perasaan khawatir akan penggunaan barang-barang yang akan dibeli, maka pada saat yang demikian penerapan *khiyar* dalam jual beli sangat dibutuhkan, barang-barang yang padanya boleh ada hak *khiyar* antara penjual dan pembeli.

*Al-Khiyar* ialah mencari kebaikan dari dua perkara; melangsungkan atau membatalkan, atau proses melakukan pemilihan terhadap sesuatu.<sup>20</sup>

*Khiyar* menurut etimologi (bahasa) *al-khiyar* artinya pilihan.<sup>21</sup> pembahasan *al-khiyar* dikemukakan oleh para ulama *fiqh* dalam permasalahan

---

<sup>20</sup>Haroen Nasrun, *Fiqh Mu'amalah*, (Jakarta; Penerbit: Gaya Media Pratama, 2000). h. 110.

yang menyangkut transaksi dalam bidang perdatertkhususnya transaksi ekonomi. sebagai salah satu hak bagi kedua belah pihak yangmelakukan transaksi (akad) ketika terjadi beberapa persoalan dalam transaksi yang dimaksud.

Secara terminologi para ulama *fiqh* mendefinisikan *al-Khiyar* dengan: *Hak pilih salah satu atau kedua belah pihak yang melaksanakan transaksi untukmelangsungkan atau mebatalkan transaksi yang disepakati sesuai dengan kondisi masing-masing pihakyangmelakukantransaksi.*<sup>22</sup>

Sedangkan ada yang berpendapat secara terminology (*istilah fiqh*) berarti hakpilih bagi salah satu atau kedua belah pihak yang melaksanakan transaksi denganikhlas tanpa ada paksaan.

*Khiyar* ini terjadi ketika terjadinyaijab qabul yang dilaksanakan dengan maksud untuk menjaminkebebasan berfikirantara penjual dan pembeli. Hak *khiyar* ditetapkan syari'at Islambagi orang-orang yang melakukan transaksi jual beli agar tidak dirugikan dalam transaksi yang mereka lakukan, sehinggakemaslahatan dituju didalam suatu transaksi tercapai dengan sebaik baiknya.

Status*khiyar* menurut *mazhab Maliki* adalah disyari'atkan atau dibolehkan karena suatu keperluan yang mendesak dalam mempertimbangkan kemaslahatan masing-masingpihak yangmelakukan transaksi.

Sedangkan *mazhab Syafi'i* dan *Hambali* membolehkan *khiyar* dengan waktu 3 (tiga) hari masa *khiyar*. Dan masa *khiyar* diserahkan pada

---

<sup>21</sup>*Ibid*, h. 110.

<sup>22</sup>Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalah*.,.,, H. 27

kesepakatan antara penjual dan pembeli, jika disyaratkan *khiyar* pada malam hari, maka malam itu tidak termasuk masa *khiyar*. Demikian menurut *mazhab Hambali*.<sup>23</sup>

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa hak *khiyar* dibutuhkan saat terjadinya jual beli. Maka syariat menetapkan adanya hak *khiyar* dalam rangka tegaknya keselamatan, kerukunan, dan keharmonisan dalam hubungan antar manusia. Sesungguhnya syari'at Islam sangat komplis dan koheren melihat permasalahan ini, dimaksudkan untuk mengikat tali silaturahmi antar sesama umat manusia demimenghindari dari sifat dengki, munafik dan dendam.

## 2. Dasar Hukum Khiyar

*Khiyar* hukumnya dibolehkan (mubah) berdasarkan sunnah Rasulullah SAW. Sebagaimana telah penulis terangkan *khiyar* secara menyeluruh *khiyar*, ini dimaksudkan untuk menghindari kesalahpahaman, maka akan lebih komprehensif kiranya apabila diterangkan juga dasar hukum berlakunya *khiyar* dalam jual beli. Dibawah ini adalah beberapa nash yang menerangkan tentang landasan hukum jual beli dan menjadi dasar Hadits Rasulullah Saw yang menafsirkan penerapan *khiyar* serta berpegang pada prinsip Islam.

Dari Hadis yang diriwayatkan oleh Bukharidan Muslim, Rasulullah Saw bersabda:

الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا أَوْ قَالَ حَتَّى يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيْنَا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا،  
وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَّتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا<sup>24</sup>

<sup>23</sup> *Ib id*, h.112.

<sup>24</sup> Imam Ahmad bin Hambal, Musnad Imam Ahmad bin Hambal Asy-Syamiyah Jil. 4, No Hadis : 15314 (Beirut, Libanon: Dar- Al-Kutub Al-Ilmiah, t.th), H. 284

*Artinya: “Kedua orang penjual dan pembeli masing-masing memiliki hak pilih (khiyar) selama keduanya belum berpisah. Bila keduanya berlaku jujur dan saling terus terang, maka keduanya akan memperoleh keberkahan dalam transaksi tersebut. Sebaliknya, bila mereka berlaku dusta dan saling menutup-nutupi, niscaya akan hilanglah keberkahan bagi mereka pada transaksi itu.” (HR. Bukhari dan Muslim).*

Dari Ibnu Umar, Rasulullah Saw bersabda:

إِذَا تَبَايَعَ الرَّجُلَانِ فِكُلُّ وَاحِدٍ مِنْهُمَا بِالْخِيَارِ، مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا، وَكَانَا جَمِيعًا، أَوْ يُخَيَّرُ  
أَحَدُهُمَا الْآخَرَ فَتَبَايَعَا عَلَى ذَلِكَ، فَقَدْ وَجَبَ الْبَيْعُ، وَإِنْ تَفَرَّقَا بَعْدَ أَنْ يَتَبَايَعَا، وَلَمْ  
يَتْرُكْ وَاحِدٌ مِنْهُمَا الْبَيْعَ، فَقَدْ وَجَبَ الْبَيْعُ

*Artinya:”Jika dua orang melakukan jual beli, maka setiap orang dari mereka memiliki hak khiyar selama belum berpisah dan mereka bersama-sama (dalam satu tempat), atau salah satu dari mereka memberikan khiyar kepada yang lain. Maka jika salah satu dari mereka memberikan khiyar kepada yang lainnya kemudian mereka melakukan transaksi jual beli atas khiyar tersebut, sudah (terjadi) jual beli. Bila mereka berpisah setelah terjadi jual beli, dan salah satu dari mereka tidak meninggalkan jual beli maka telah terjadi jual beli.” (HR. Bukhari dan Muslim).*

Dari nash Al-quran dan Hadis Nabi saw diatas maka penulis mengambil kesimpulan bahwa proses atau penerapan *khiyar* dalam jual beli akan menjadi wajib karena untuk menghindari penipuan dan untuk kemaslahatan umat.

### 3. Macam-Macam Khiyar

Dalam hal ini ada beberapa macam *khiyar* dalam *Fiqh* Islam yakni:

#### a. *Khiyar ar-Ru' yah*

*Khiyar ar-ru' yah*, yaitu hak pilih bagi pembeli untuk menyatakan berlaku atau batalnya jual beli yang dilakukan terhadap suatu obyek yang belum dilihatnya ketika akad berlangsung. Sebelum akad terjadi, baik pembeli ataupun penjual belum terikat pada bebas menentukan (memilih), apakah transaksi itu dilangsungkan atau diurungkan (membatalkan). Dapat

juga dikatakan bahwa *khiyar ru yah* itu, masa memperhatikan keadaan barang menimbang-nimbang dan berfikir sebelum mengambil keputusan melakukan transaksi atau akad.<sup>25</sup>

Dalam *khiyar ar-ru'yah* beberapa jumbuh ulama *fiqh* berbeda pendapat dalam membolehkan dan tidaknya *khiyar ar-ru'yah* ini, menurut imam *Syafi'* berpendapat bahwa akad itu tidak sah selama belum melihat objeknya. Sedangkan menurut mazhab *Maliki* dan imam *Ahmad*, dan sebagian mazhab *Syafi'i* mengesahkan jual beli tersebut dengan menggunakan *khiyar ar-ru' yah*. Namun ulama *Hanafiah*, *Malikiyah*, *Hanabilah* dan *Zahiriya* menyatakan bahwa *khiyar ar-ru'yah*, disyariatkan dalam islam berdasarkan sabda Rasulullah saw yang mengatakan:

“*Siapa yang membeli sesuatu yang belum dilihat, maka ia berhak khiyar apabila telah melihat barang itu.* (HR. Ad-Daruquthni dari Abu Hurairah).“

Para fuqaha berpendapat bahwa lamanya hak *khiyar ru'yah* tidak dibatasi waktu tertentu karena waktu *khiyar* dalam hadis tersebut adalah mutlak, hingga dapat mencakup waktu yang sebentar atau lama.<sup>26</sup>

Dari keterangan ini dapat disimpulkan bahwa titik berat hak *khiyar* itu berada pada pihak pembeli. Tetapi perdagangan itu secara benar tentulah kedua belah pihak perlu *khiyar ru'yah*. Hikmah *khiyaur ru'yah* ini dapat dipahami, yakni untuk menghindari penipuan, kesamaran dan penyesalan yang mengundang kerugian bagi kedua belah pihak.

---

<sup>25</sup> M. Ali Hasan, *Berbagai Transaksi Dalam Islam*, h. 132

<sup>26</sup> *Ibid.*



b. *Khiyaryl 'Aib* (cacat)

'*Aib* (cacat) adalah sesuatu yang hilang darinya sifat fitrah yang baik dan mengakibatkan kurangnya harga dalam pandangan umum para pedagang, baik cacat itu besar maupun kecil.

*Khiyaryl 'aib* yaitu hak untuk membatalkan atau melangsungkan jual beli bagi kedua belah pihak yang berakad apabila terdapat suatu cacat pada obyek yang diperjual belikan.<sup>27</sup> Adakalanya seseorang membeli barang yang cacatnya baru diketahui beberapa waktu kemudian setelah akad jual beli itu berlangsung. Apabila terjadilah tersebut, maka pihak pembeli berhak mengembalikan barang dan menerima kembali gantinya dari pihak penjual. Itulah yang disebut "*khiyar 'aib*", yakni hak mengembalikan barang yang cacat dan sudah diterangkan oleh pihak penjual sebelum transaksi terjadi, lalu pembeli ridha, maka sudah tentu hak *khiyar aib* itu dihapuskan. Tetapi apabila barang yang cacatnya baru diketahui setelah akad jual beli terjadi. Maka ada tiga alternatif bagi pembeli:

- 1) apabila pembeli ridha, maka barang itu terus ditangan dan jual beli itu dipandang sah.
- 2) membatalkan sama sekali akad jual beli segera setelah cacat itu diketahui.
- 3) menuntut ganti rugi dari pihak penjual, seimbang dengan cacat barang atau menerima potongan harga barang sebanding dengan cacatnya.

---

<sup>27</sup>Abdul Rahman Ghazay, *Fiqh Muamalat* (Jakarta. 2008), h. 52.

Ulama Hanafiyah dan Hambaliah berpen dapat bahwa ‘*aib* pada *khiyar* adalah segala sesuatu yang menunjukkan adanya kekurangan dari aslinya, misalkan kekurangan nilainya menurut adat, baik berkurang sedikit maupun banyak. Sedangkan menurut ulama Syafi’iyah adalah segala sesuatu yang dapat dipandang berkurang nilainya dari barang yang dimaksud atau tidak adanya barang yang dimaksud.<sup>28</sup>

Namun Ibnu Rusyd menjelaskan bahwa cacat yang mengharuskan *khiyar* adalah cacat yang jelas baik dalam kejiwaan atau fisik. Diantara cacat ini ada yang menjadi cacat dengan syarat ada gantinya pada barang yang di jual, yaitu yang disebut cacat dari segi syarat. Inilah cacat yang ketiadaannya merupakan pengurangan pada asal bentuk. Cacat lainnyaa adalah yang lawan-lawannya yaitu kesempurnaan dan kehilangan bukan suatu kekurangan seperti hasil buatan.<sup>29</sup>

Dari ‘Uqbah bin ‘Amir Radhiyauallahu anhu, beliau berkata:

سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ الْمُسْلِمُ أَخُو الْمُسْلِمِ لَا يَحِلُّ لِمُسْلِمٍ بَاعَ مِنْ  
أَخِيهِ بَيْعًا فِيهِ عَيْبٌ إِلَّا بَيَّنَّهُ لَهُ

Artinya: “Aku telah mendengar Rasulullah Saw bersabda: ‘Seorang muslim adalah saudara muslim lainnya, tidak halal bagi seorang yang cacat kepada saudaranya kecuali telah ia jelaskan.

Adapun penjelasan dari hadis diatas bahwa untuk mendapatkan keberkahan dari harta yang diprolehnya, maka berperilaku jujur dalam jual

<sup>28</sup>Rahmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Pustaka Setia, 2001), h.221.

<sup>29</sup>Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahud*, Diterjemahkan Abu Usamah Fakhur, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2007), h.345.

beli untuk menndapatkan keeberkahan daan keridhoan sesama umat, agar tidak ada yang dirugikan. Karena keridhaan adalah syarat sah setiap akad.<sup>30</sup>

Sebagaimana firman Allah Swt dalam Q.S An-Nisa': 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ  
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

*Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu. (Q.S An-Nisa': 29)*

Adapun syarat untuk menetapkan *khiyar 'aib* pada barangcacat yang mengharuskan *khiyar* itu terjadi sebelum akad jual beli atau masa jual beli berdasarkan kesepakatan atau dalam masa jaminan. Untuk menetapkan *khiyar* disyaratkan beberapa syarat yaitu:

- 1) Adanya cacat pada waktu jual beli atau setelahnya sebelum tejdinya penyerahan. Jika teradi setelah itu tidak ada *khiyar*.
- 2) Adanya cacat dari pembeli setelah menerima barang. Tidak cukup adaya cacat dari penjual untuk menetapkan hak mengembalikan barang, karena semua caacat menurut kebanyakan *masyaykih*.
- 3) Jika pembeli mengetahui barang cacat ketika akad serah terima, maka tidak ada *khiyar* baginya, karena berarti dia rela dengan cacat tersebut secara tidak langsung.
- 4) Tidak disyaratkan bebas dari cacat pada jual beli. Jika disyaratkan, maka tidak ada *khiyar* bagi pembeli. Karena jika dia membebaskannya, maka dia telah menggugurkan haknya sendiri.

---

<sup>30</sup>*Ibid*, h. 345

- 5) Keselamatan dari cacat adalah sifat umum pada barang yang cacat.
- 6) Cacatnya tidak hilang sebelum adanya *fasakh*.
- 7) Cacatnya sedikit sehingga dapat dihilangkan dengan mudah.
- 8) Tidak mensyaratkan bebas dari cacat dalam jual beli.

Namun dalam perjanjian jual beli sering terjadinya pihak yang akan berakad meminta garansi pada saat terjadinya jual beli, tanggungan atau jaminan dari seseorang penjual bahwa barang yang dijual tersebut bebas dari kerusakan (cacat) yang tidak diketahui sebelumnya (dalam hal ini terkecuali kerusakan atau cacat yang telah diketahui/diberitahu sebenarnya oleh penjual) dan lazimnya garansi atau jaminan ini punya jangka waktu tertentu (1-3hari atau bahkan 1-3tahun).<sup>31</sup>

Menurut mazhab Hambali, Syafi'i, dan Maliki dalam salah satu riwayatnya, barang yang cacat setelah dibayar bagi yang ingin mengembalikannya diperbolehkan untuk mengembalikannya dengan masa hak *khiyar* pembelian adalah sampai tiga hari.

Namun mazhab Hanafi berpendapat bahwa barang yang sudah di bayar (dibeli) tidak boleh salah seorang mengembalikan barangnya kecuali dengan persetujuan salahsatunya.<sup>32</sup>

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa *khiyaraib* ini adalah hak untuk meneruskanatau membetalkan kontrak bagi kedua pihak yang berakat berlaku sejak diketahui adanya kecacatan pada barang yang

---

<sup>31</sup>Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syari'ah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persad,2010), h.96.

<sup>32</sup>Syaikh Al-'Allamah Muhammad Bin 'Abdurrahman Ad-Dimasyqi, *Fiqih Empat Mazhab*, (Bandung, 2016), h. 229.

diperjual belikan. Maka syariat Islam memberikan hak *fasak* kepada pihak yang memerlukan cacat pada barang yang dibelinya.

c. *Khiyar Majlis*

*Khiyar majlis* yaitu hak pilih untuk kedua belah pihak yang berakad untuk membatalkan akad selama keduanya masih berada dalam majlis akad dan belum berpisah badan/tempat.<sup>33</sup> *Khiyar* ini biasanya digunakan pada akad yang sifatnya jual beli, ijarah dan lain-lain. *Khiyar* ini berlaku pada saat akad akan menjadi mengikat jika kedua belah pihak telah berpisah atau memilih, karena hak membatalkan transaksi masih tetap ada selama kedua belah pihak masih berada di majelis itu. Ibnu Umar memberikan bahwa Nabi Saw, bersabda:

الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا<sup>34</sup>

Artinya: "Dua orang yang mengadakan jual beli, diperbolehkan melakukan *khiyar* selama keduanya belum berpisah dari tempat akad." (HR. Bukhari dan Muslim).

Dasar hukum dari *khiyar majlis* bagi yang mengatakan adanya *khiyar majlis* adalah hadis Rasulullah saw yang diriwayatkan oleh Bukhari dan Muslim, yaitu:

الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا - أَوْ قَالَ حَتَّى يَتَفَرَّقَا - فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا، وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِمَّتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا

Artinya: "Penjual dan pembeli masing-masing memiliki hak pilih (*khiyar*) selama keduanya belum berpisah. bila keduanya berlaku jujur dan saling terusterang, maka keduanya akan memperoleh keberkahan dalam transaksi tersebut. Sebaliknya, bila mereka berlaku dusta

<sup>33</sup> *Ibid*, h.70.

<sup>34</sup> Imam Ahmad bin Hambal, Musnad Imam Ahmad bin Hambal Asy-Syamiyah Jil. 4, No Hadis : 15314,,,.H. 284

*dan saling menutup-nutupi, niscaya akan hilanglah keberkahan bagi mereka pada transaksi itu.*” (HR. Bukhari dan Muslim).<sup>35</sup>

Dengan memperhatikan dalil-dalil diatas maka dapat disimpulkan, maka hak khiyar itu dengan sendirinya akan menjadi gugur, apabila kedua belah pihak telah berpisah dari majelis akad.

d. *Khiyar as-Syart*,

*Khiyar as-syarat*(syarat) diartikan diantaranya adalah “suatu keadaan yang membolehkan salah seorang pihak yang berakad atau masing-masing pihak atau pihak-pihak lain memiliki atas pembatalan atau penetapan akad selama waktu yang ditentukan.<sup>36</sup>Adanya *khiyar syarat* menurut syari'at Islam, diterangkan dalam berbagai Hadis. Menurut riwayat Bukhari dan Muslim, Ibnu Umar memberitakan bahwa ada seorang laki-laki melaporkan kepada Nabi Saw bahwa dia ditipu orang dalam jual beli. Maka bersabdalah Nabi saw.

أَنْتَ بِالْخِيَارِ بِكُلِّ سِلْعَةٍ إِبْتِغَاءَهَا ثَلَاثَ لَيَالٍ (رواه البيهقي وابن ماجه)<sup>37</sup>

*Artinya: "Engkau berkhiyar dalam tiap-tiap barang yang engkau beli selama tiga malam."*(HR. Al-Baihaqy dan Ibnu Majah).

Jumhur Fuqaha sepakat mengakui kebolehan mengadakan syarat *khiyar* dalam jualbeli, tetapi mereka berselisih faham dalam menetapkan jangka waktunya. Ada yang mengatakan tidak lebih dari tiga hari, sesuai dengan hadis, HR. Bukhari-Muslim dari Ibn Umar:

*“Jika engkau bertransaksi, katakanlah: tidak ada penipuan, dan saya memiliki hak khiyar selama tiga hari”*

---

<sup>35</sup> *Ibid*, h. 121.

<sup>36</sup> *Ibid*,

<sup>37</sup> Al-Fiqhu Al-Islami Wa Adlilatuhu, Dar Al-Fikir, Zuhaili, Juz IV, (Damaskus, Dar Al-Fikria), h. 511

Sebagian ulama Fuqaha ada yang mengatakan ditentukan sesuai dengan objek yang diperjual belikan, oleh karena itu tanggung waktu ditentukan oleh para pihak sesuai dengan kebutuhan.<sup>38</sup>Yaitu hakpilih yang ditetapkan bagi salah satu pihak yang berakad atau keduanya atau bagi orang lain untuk meneruskan atau membatalkan jual beli selama masih dalam tenggang waktu yang ditetapkan, dengan adanya kejelasan waktu yang ditetapkan masa yang boleh untuk membatalkan suatu kontrak, artinya jika telah melewati waktu yang ditentukan, maka kontrak tidak boleh dibatalkan.

e. *Khiyar at-Ta'yin*

*Khiyar at-ta'yin* yaitu hak pilih bagi pembeli dalam menentukan barang yang berbeda kualitas dalam jual beli. *Khiyar* seperti ini menurut *Mazhab Hanafi*, adalah boleh.<sup>39</sup>Alasannya produk sejenis yang berbeda kualitas sangat banyak dan tidak diketahui secara pasti oleh pembeli, sehingga ia memerlukan bantuan seorang ahli. *Khiyar* ini ditujukan agar pembeli tidak tertipu dan sesuai dengan kebutuhannya. Menurut ulama *hanafiyah*, syarat-syarat *khiyar ta'yin* yang harus diperhatikan adalah:

- 1) Pilihan hendaknya dilakukan pada barang sejenis yang berbeda kualitas.
- 2) Barang yang akan dipilih berbeda harga.
- 3) Tenggang waktu *khiyar* supaya dibatasi agar pihak penjual dapat kejelasan kapan akad mempunyai kepastian, dan barang-barang yang

---

<sup>38</sup>Muhammad Hasannuddin, *Fiqh Muamalah*, (Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2017), h.122.

<sup>39</sup>*Ibid*, h.124

tidak dipilih segera kembali untuk kemudian dapat diperlakukan oleh penjual.

Akan tetapi jumhur *Ulama Fiqh Syafi'iyah* dan *Hanabilah* tidak membolehkan *khiyar ta'yin* yang dikemukakan *ulama mazhab Hanafi* ini. Alasan mereka, dalam akad jual beli ada kenteuan bahwa barang yang diperdagangkan harus jelas baik kualitas dan kuantitasnya. Menurut mereka dalam persoalan *khiyar ta'yin* bahwa identitas barang yang akan dibeli belum jelas. Oleh sebab itu, ia termasuk kedalam jual beli *alina'dum* (tidak jelas identitasnya yang dilarang syara).

f. *Khiyar al-washfi*

*Khiyar al-washfi* adalah *khiyar* yang memilih membatalkan atau meneruskan jual beli benda pada saat mengetahui barang-barang yang dibelinya tidak sesuai dengan sifat-sifat yang dikehendakinya.<sup>40</sup> *Khiyar washfi* boleh diwariskan jika pembeli meninggal dunia sebelum melihat barang yang dibelinya semasa ia masih hidup.

g. *Khiyar naqd* (pembayaran)

*Khiyar naqd* adalah menjual suatu barang yang didasarkan bahwa pembeli akan membayar harga barang pada masa yang disetujui semasa akad, tetapi ternyata tidak mampu membayar pada masa yang ditetapkan maka penjual boleh membatalkan jual beli tersebut.<sup>41</sup> Praktik *khiyar naqd* ini biasa terjadi pada jual beli di zaman moderen pada masa saat ini ketika melakukan transaksi jual belisecara online.

---

<sup>40</sup>Syafe'i Rachmat, *Fiqih Muamalah*, (Bandung : Pustaka Setia), h. 81

<sup>41</sup>*Ibid*



### **BAB III**

#### **METODE PENELITIAN**

##### **A. Jenis Penelitian**

Metode penelitian merupakan salah satu faktor yang cukup penting dalam melakukan suatu penelitian, karena pada dasarnya metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Metode penelitian adalah usaha untuk menemukan, mengembangkan, dan menguji suatu kebenaran pengetahuan dengan cara-cara ilmiah. Oleh karena itu, metode yang digunakan dalam suatu penelitian harus tepat. Berdasarkan pendekatan dan jenis data yang digunakan. Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah peneliti kualitatif.

Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lainnya, secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.<sup>1</sup> Peneliti menggunakan pendekatan secara deskriptif-normatif. Peneliti deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran tentang suatu gejala/suatu masyarakat tertentu.<sup>2</sup> Selain itu, penelitian juga mencari kesesuaian antara teori fiqh muamalah terhadap praktik jual beli di Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa.

---

<sup>1</sup> Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2007), h. 6.

<sup>2</sup> Sukandarrumidi, *Metodologi Penelitian: Petunjuk Praktis Untuk Penelitian Pemula*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2004), h. 104.

## B. Lokasi Dan Waktu Penelitian

Adapun lokasi atau objek, dan waktu untuk penelitian ini, maka penulis akan meneliti pada Toko Busana Serba 35000 berada di wilayah Kota Langsa tepat berada disentral perputaran ekonomi dan perdagangan di kota ini sebagian besar berada di wilayah kota langsa. Karena itu peneliti mengambil tempat penelitian di tempat tersebut. Adapun waktu peneliti di laksanakan selama 3 (tiga) bulan dimulai dari proses penulisan proposal, pemerosesan data, sampai dengan analisis dan penulisan skripsi.

## C. Data Penelitian

### 1. Data Primer

Data primer adalah data yang di peroleh dari sumber pertama melalui prosedur dan teknik pengambilan data yang berupa interview, observasi, maupun penggunaan instrumen yang khusus dirancang sesuai tujuannya.<sup>3</sup> Sumber data primer diperoleh langsung dari subyek penelitian, yaitu *pemilik* toko 1 (satu) orang, *karyawan* toko 4 (empat) orang dan *konsumen* diToko Busana Serba 35000 Kota Langsa sebanyak 8 (delapan) orang.

### 2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh melalui pihak lain, tidak langsung diperoleh dari peneliti dari subjek penelitiannya.<sup>4</sup> Data sekunder diperoleh dari bacaan, literatur kepustakaan dan dokumentasi dari Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa yang sesuai dengan penelitian ini.

---

<sup>3</sup>Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), h.36.

<sup>4</sup>*Ibid*,h.91.

#### D. Teknik Pengumpulan Data

Berdasarkan sumber pengambilan data, dalam penelitian ini peneliti menggunakan data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari objek yang diteliti melalui prosedur dan teknik pengambilan data yang berupa observasi, wawancara dan dokumentasi. Dalam penelitian ini, teknis pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti melalui beberapa hal, yaitu:

##### 1. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan sesuatu objek dengan sistematis fenomena yang diselidiki. Teknik ini menuntut adanya pengamatan dari si peneliti baik secara langsung ataupun tidak langsung terhadap objek penelitian.<sup>5</sup> Dalam penelitian ini, peneliti melakukan pengamatan langsung di Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa, dengan cara melihat langsung situasi dan kondisi yang terjadi di toko tersebut.

##### 2. Wawancara

Wawancara adalah suatu proses tanya jawab lisan, dimana 2 orang atau lebih berhadapan secara fisik, yang satu dapat melihat muka yang lain dan mendengar dengan telinga sendiri dari suaranya.<sup>6</sup> Pelaksanaannya wawancara dilakukan dengan berstruktur yang dapat dilakukan secara langsung berhadapan dengan yang diwawancarainya, tetapi dapat juga secara tidak langsung seperti memberikan daftar pertanyaan untuk dijawab pada kesempatan lain. Dalam hal ini, peneliti melakukan wawancara dengan

---

<sup>5</sup>Sukandarrumidi, *Metodologi Penelitian: Petunjuk Praktis Untuk Penelitian Pemula*, h. 69.

<sup>6</sup>*Ibid*, h.51.

*pemilik, karyawan dan konsumen* Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa untuk melengkapi data-data yang dibutuhkan.

Adapun topik yang akan peneliti wawancarakan dengan *pemilik, karyawan dan konsumen* Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa, yang akan di wawancarakan pertama kali adalah *pemilik dan karyawan* Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa. Sasaran kedua yang akan diwawancarakan adalah *konsumen* di Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa sebanyak 8 (delapan) orang.

### 3. Studi Dokumentasi

Studi dokumentasi berupa catatan pribadi, surat pribadi, buku harian, laporan kerja, notulen rapat, catatan kasus, rekaman kaset, rekaman video, foto dan lain sebagainya.<sup>7</sup> Data-data dalam landasan teori dan pengembangan teori diperoleh dari beberapa literatur, seperti buku, internet dan sumber referensi lainnya. Selain itu, peneliti melakukan studi dokumentasi melalui data-data dan foto yang diberikan oleh Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa, dengan cara merekam, menulis atau dokumentasi dengan cara foto.

## E. Subjek Dan Objek Penelitian

### 1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian dalam penelitian ini adalah *pemilik dan karyawan* Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa.

---

<sup>7</sup>*Ibid, h. 101.*

## 2. Objek Penelitian

Objek penelitian ini adalah Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa

## F. Teknik Analisa Data

Teknik analisa data yaitu proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang Penting dan mana yang akan di pelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami untuk diri sendiri maupun orang lain.<sup>8</sup>

Analisa data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama dilapangan dan setelah selesai dilapangan analisis data kualitatif adalah bersifat induktif, yaitu suatu analisa berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan pola hubungan tertentu atau menjadi potesis.

Dalam menganalisis data yang penulis kumpulkan maka digunakan metode analisa data yang bertitik tolak dari hal-hal yang khusus kemudian ditarik kesimpulan secara umum. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik analisa data yang bersifat deskripsif-normatif, yaitu mendeskripsikan data yang diperoleh melalui instrumen penelitian. Teknik analisa data yang digunakan sebagai berikut:<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup>Suwartono, *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Cv Andi Offsett, 2014), h. 61.

<sup>9</sup> Ahmad Tanzeh, *Metodologi Penelitian Praktis*, (Yogyakarta: Teras, 2011), h. 89.

### 1. Redukasi data

Redukasi data merupakan salah satu dari teknik analisis data kualitatif. Redukasi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari pola dan temannya. Yang mana bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perludan mengorganisasikan data sedemikian rupasehingga kesimpulan akhir dapat diambil.

### 2. Penyajian data

Penyajian data adalah sekumpulan informasi yang dihasilkan dari observasi, wawancara, dan dokumentasi dikumpulkan sehingga tersusun yang memberi kemungkinan untuk menarik kesimpulan dan penarikan tindakan yang disajikan antarlain dalam bentuk teks narmatf, matriks, dan jaringan.

### 3. Penarikan kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan salah satu dari teknik analisa data kualitatif. Penarikan kesimpulan adalah hasil analisa yang dapat digunakan untuk mengambil tindakan.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Sejarah Perkembangan Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa

##### 1. Sejarah berdirinya toko busana serba 35000 kota langsa

Sejarah berdirinya toko baju serba 35000 kota langsa ini berawal dari pandangan *Bapak Iwali* yang bekerjasama dengan *Bapak Rangga* sebagai pemilik usaha serba 35000 tentang banyaknya masyarakat dengan kondisi ekonomi lemah memiliki kebutuhan dan keinginan terhadap pakaian baru. Banyak dari kalangan masyarakat bawah yang beranggapan bahwa membeli pakaian baru itu harus mengeluarkan uang yang banyak sedangkan masyarakat kelas bawah masih memikirkan kebutuhan pokok yang lainnya.

Berdasarkan hal tersebut *Bapak Iwal* tertarik menyediakan untuk membuka usaha pakaian dengan harga murah yang dapat dijangkau oleh semua kalangan termasuk kalangan bawah. Dengan harga yang relatif murah berkisar harga Rp. 35000 berbagai pakaian di perjual belikan pada usaha ini. Karena itulah muncul ide untuk membuka toko baju serba 35000 yang menyediakan berbagai macam busana dari baju bayi laki-laki maupun perempuan hingga baju dewasa dengan berbagai ukuran dan jenisnya.<sup>1</sup>

Usaha toko busana serba 35000 ini sudah didirikan oleh *Bapak Iwali* sejak lama, dan toko busana serba 35000 yang ada di Kota Langsa ini merupakan salah satu cabang usaha yang sama yang didirikan oleh pemiliknya. Usaha serba 35000 dikota Langsa berdiri sejak maret 2019 dengan modal

---

<sup>1</sup> Dokumentasi toko baju serba 35000 kota langsa, 2020

sebanyak Rp.500.000.000. Modal ini kemudian di olah dengan membeli dan membayar berbagai kebutuhan untuk menunjang berjalannya usaha ini, seperti menyewa bangunan atau toko, membayar karyawan, hingga membeli berbagai barang yang nantinya akan di perjual belikan.

## **2. Lokasi berdirinya toko busana serba 35000 kota langsa**

Dalam kegiatan usaha toko baju serba 35000 kota langsa didirikan di jalan Jendral Sudirman, lorong TPI, dengan denah lokasi sebagai berikut:

Sebelah barat	: Lahan Kosong
Sebelah timur	: Perkampungan Lorong TPI
Sebelah selatan	: Bakso Bakar Kak Nah
Sebelah utara	: Toko Ud Doa Bunda

Sedangkan untuk alasan pemilihan lokasi sendiri adalah sebagai berikut:

### **a. Biaya sewa gedung**

Berdasarkan hasil wawancara dengan *Diyan* yang merupakan menejer toko baju serba 35000 di kota langsa diperoleh keterangan sebagai berikut:

“lokasi merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam aktivitas usaha. Sehubungan dengan itu seorang pengusaha tidak dapat mengabaikan peran lokasi tempat usaha yang sangat penting ini. Banyak usaha yang sukses dijalankan di tempat tertentu, tetapi usaha yang sama terbukti gagal jika dilaksanakan di tempat lainnya. Tempat tertentu akan sangat sesuai untuk suatu jenis usaha tetapi tidak sesuai untuk jenis usaha yang lainnya. Untuk itu saya memilih lokasi ini untuk membuka usaha toko baju serba 35000 di kota langsa karena lokasinya dekat dengan kota dan belum ada usaha sejenis yang berada di daerah ini.”<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Hasil Wawancara Penulis Dengan Diyan, Manajer Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 maret 2020



Penjelasan *Diyan* mengisyaratkan bahwa toko baju serba 35000 di kota langsa sangat menyadari pentingnya lokasi karena lokasi dianggap sebagai salah satu faktor yang turut menentukan eksistensi toko baju serba 35000 di kota langsa. Oleh karena itu faktor biaya gedung menjadi pertimbangan pemilihan lokasi.

Bagi pelaku bisnis yang ingi membuka usaha baru maka pemilihan lokasi yang lebih murah ini menjadi pertimbangan pertama, Karena jika dibandingkan dengan pertokoan di daerah pusat Kota Langsa maka daerah sewa pertokoan di Jalan Jendral Sudirman masih relative murah, Hal ini dapat terlihat dari pernyataan yang diberikan oleh *Daris* yang merupakan menejer toko baju serba 35000 se-Aceh, yang mengatakan:

"Sewa di sini jauh lebih murah dibandingkan dengan di pusat Langsa. Waktu pertama kali melakukan perjanjian sewa toko kami hanya di bedakan biaya sebanyak Rp.15.000.000 pertahun. Ini relatif murah dibandingkan di tempat lain. Di daerah pusat kota Langsa ada yang sewa setahun itu Rp.30.000.000 sampai Rp.45.000.000 pertahun. Maka saya dan tim manajemen toko baju serba 35000 memutuskan untuk menyewa disini selama 5 tahunan."<sup>3</sup>

#### b. Keberadaan pesaing

Menurut *Diyan* dalam keterangannya pada penelitian mengungkapkan:

"Pesaing salah satu faktor penentu keberhasilan dalam sebuah usaha. Jika kita gagal menghadapi pesaing maka kita juga dipastikan akan gagal dalam usaha. Keberadaan pesaing di Jalan Jendral Sudirman Lorong Tpi tergolong sedikit, dikarenakan tidak adanya toko baju sejenis di daerah pertokoan baju serba 35000, walaupun ada pasti kami melakukan persaingan sehat, setiap toko baju kan punya keunggulan masing-masing pada setiap produk yang dijualnya. Maka bersama-

---

<sup>3</sup> Hasil Wawancara Penulis Dengan Daris, Manajer Toko Baju Serba 35000 se-Aceh, 09 maret 2020

sama kami dari toko baju serba 35000 harus melakukan berbagai inovasi agar usaha kami ini tetap diminati."<sup>4</sup>

Sedangkan pernyataan karyawan yang berada di Toko Serba 35000 Kota Langsa menyatakan bahwa mereka tidak mengetahui mengenai pesaing di Toko Serba 35000 Kota Langsa dan disekitaran toko.

Berdasarkan pernyataan dari *Diyan* dan *Karyawan Tokodapat* di ketahui bahwa pesaing merupakan bagian penting yang harus diperhatikan dalam setiap usaha yang dijalankan. Dengan adanya pesaing setiap pengusaha akan bekerja keras untuk terus menerus kreatif dan selalu melakukan inovasi.

c. Kemungkinan terlihat

Pemilihan lokasi di jalan jendral sudirman lorong tpi merupakan salah satu tempat yang berada di daerah pinggir jalan pusat kota Langsa. Keberadaan toko yang pas berada di depan pasar besar merupakan salah satu cara promosi dari toko baju serba 35000 untuk memperkenalkan usahanya kepada calon pelanggan.

d. Kemudahan akses

Pemilihan lokasi dengan kemudahan akses jalan pada toko baju serba 35000 merupakan salah satu hal yang harus dipertimbangkan oleh pemilik usaha ini. Sebab aktivitas usaha akan berjalan lancar bila akses jalan menuju toko juga baik. Konsumen akan lebih memilih tempat atau lokasi usaha yang lebih mudah dijangkau saat melakukan transaksi jual beli. Jalan yang

---

<sup>4</sup> Hasil Wawancara Penulis Dengan Diyan, Manajer Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 maret 2020

strategis akan memudahkan pemilik usaha dalam mempromosikan usahanya. Semakin banyak masyarakat yang melihat toko baju serba 35000 maka semakin banyak konsumen yang tertarik membeli produk di toko tersebut. Semakin mudah diaksesnya toko baju serba 35000 maka semakin cepat pula barang-barang yang akan dijual sampai ke toko tersebut.

### **3. Visi Dan Misi Toko Baju Serba 35000 Di Kota Langsa**

#### **a. VISI Toko Baju Serba 35000 di Kota Langsa**

Menjadi toko baju yang menyediakan berbagai jenis busana berkualitas sedang dengan harga yang relatif murah dan terjangkau.

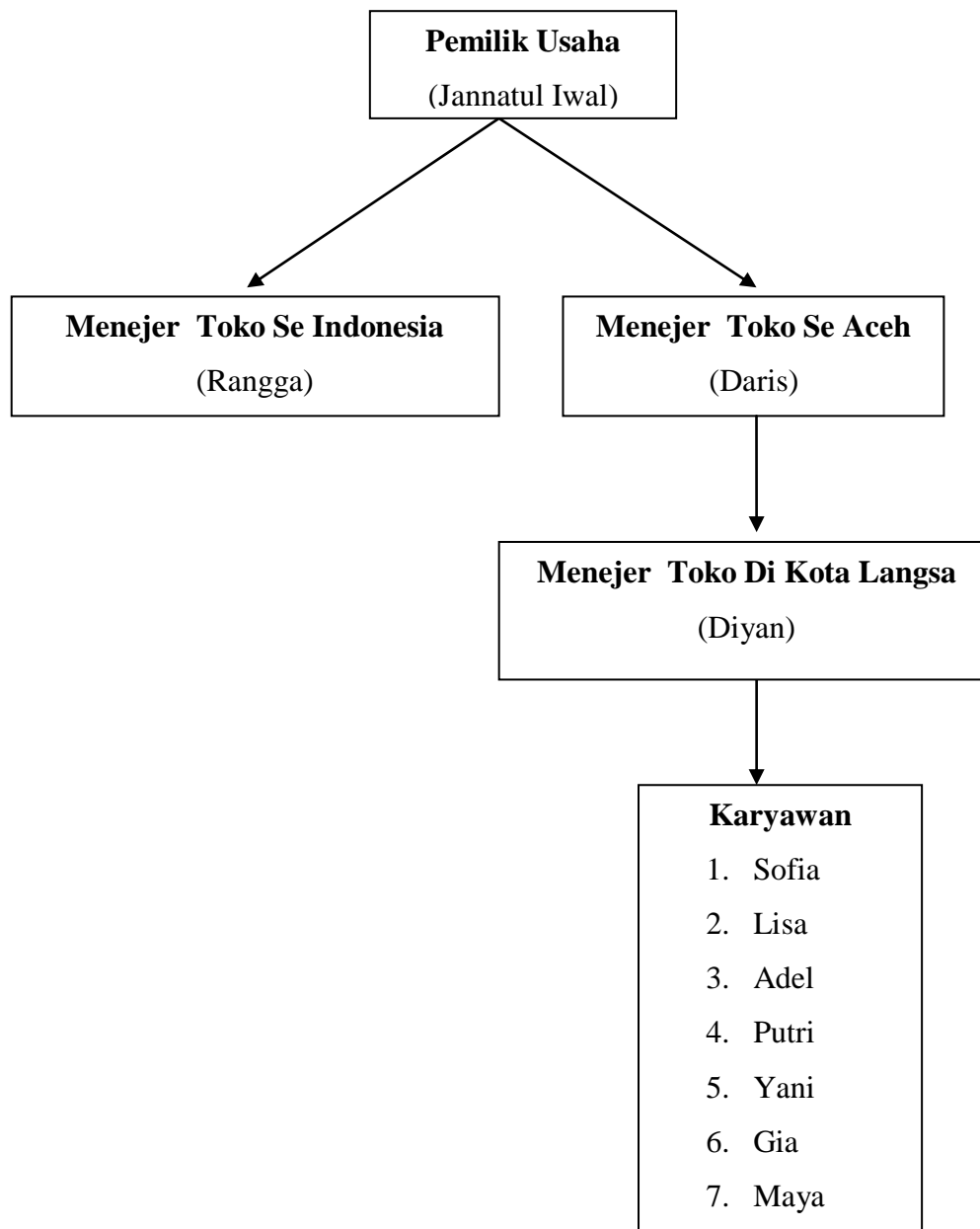
#### **b. MISI Toko Baju Serba 35000 di Kota Langsa**

- 1) Menyediakan berbagai busana dengan harga yang relatif murah
- 2) Menyediakan berbagai busana terkhusus bagi kalangan bawah
- 3) Menjadikan teladan bagi usaha-usaha busana lainnya di Jalan Jendral Sudirman Lorong TPI
- 4) Meningkatkan kinerja profesionalisme sesuai dengan ajaran Al-Qur'an dan al-Sunnah
- 5) Membangun ekonomi umat

### **4. Struktur Organisasi Toko Baju Serba 35000 Di Kota Langsa**

Organisasi adalah kumpulan dari banyak orang yang bekerjasama untuk mencapai suatu tujuan. Suatu organisasi termasuk toko Baju Serba 35000 memerlukan struktur organisai yang baik untuk mempermudah pendelegasian wewenang dan tanggung jawab yang jelas dan sistematis. Penentuan struktur organisasi di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa sangat penting untuk

memperjelas dan mempertegas jika digambarkan dalam organisasi. Jadi dengan struktur organisasi akan menjadi jelas letak tanggung jawab dari masing-masing bagian dan sekaligus dapat mengetahui tugas-tugas yang dibebankan pada diri sendiri setiap karyawan.



Sumber: Doumen Tasi Toko Baju Serba 35000 di Kota Langsa

Dalam sebuah organisasi perlu adanya pemagian tugas dari masing-masing karyawan dengan tujuan agar dapat bekerja dengan efektif dan efesien sesuai dengan keahlian dan kemampuan masing-masing. Pembagian tugas di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa adalah sebagai berikut:

a. Pemilik toko

- 1) Mengaudit laporan keuangan toko
- 2) Memberi dan menarik modal usaha
- 3) Penanggung jawab usaha
- 4) Memantau perkembangan usaha

b. Manejer toko

- 1) Membuat kebijakan toko
- 2) Menjalankan aktifitas yang berkaitan dengan toko
- 3) Mengawasi pelaksanaan hasian
- 4) Mengatur administrasi toko (keuangan, karyawan, pengunjung dan penjualan)
- 5) Mengangkat dan memberhentian karyawan
- 6) Mengecek laporan keuangan sebelum di serahkan kepemilik toko

c. Kasir

- 1) Melayani pembayaran pembeli
- 2) Menginput barang yang sudah masuk
- 3) Membuat laporan keuangan harian

d. Karyawan penjaga barang

- 1) Melaksanakan display barang

- 2) Mengontrol barang yang baik dan rusak
- 3) Membantu pelanggan dalam kegiatan pembelian
- 4) Menjaga barang dari tindakan yang merugikan toko
- 5) Menjaga kebersihan toko

e. Tenaga kebersihan

- 1) Membersihkan toko sebelum dan sesudah beroperasi
- 2) Membantu menata parker di toko baju serba 35000 kota Langsa

Sekilas penerimaan karyawan di toko baju serba 35000 kota Langsa syaratnya adalah: laki-laki/perempuan, berpakaian rapi (perempuan berjelbab), dan beretika baik.

## **B. Strategi Pemasaran Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa**

### **1. Strategi Pemasaran Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa**

Pemasaran merupakan satu kegiatan pokok yang harus dipahami dalam upaya mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan untuk berkembang dan mendapatkan laba. Berdasarkan hasil dari wawancara dengan *Diyan* diperoleh keterangan sebagai berikut:

"Menurut saya strategi yang dalam kami jalankan pada toko baju serba 35000 kota Langsa adalah dengan menawarkan pakaian dengan harga yang relatif murah dan dibawah para pesaing pasar sejenis. Kemudian lokasi yang kami pilih sebagai tempat usaha berada di dekat pusat kota dengan kemudahan akses jalan yang tersedia, serta promosi yang dilakukan dengan cara membentuk spanduk dan media sosial."<sup>5</sup>

Dalam melakukan kegiatan usahanya, toko baju serba 35000 kota Langsa menetapkan strategi pemasaran dengan menciptakan produk dan jasa yang

---

<sup>5</sup>Hasil Wawancara Penulis Dengan Diyan, Manajer Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 maret 2020

dibutuhkan dan diinginkan konsumen, menetapkan harga yang bersaing dan terjangkau oleh konsumen, mendistribusikan barang tersebut berjalan dengan lancar, mempromosikan barang dan jasa tersebut agar dikenal, diminati, dibeli dan selalu diingat oleh konsumen, menyesuaikan potensi di pasar target daerah tersebut.

Dengan demikian strategi pemasaran dalam sebuah perusahaan tidak dapat dilakukan hanya sekali proses saja, namun butuh proses panjang untuk membuat strategi pemasaran yang sesuai dengan perusahaan tersebut. Hal yang paling mendasar dan yang diperlukan dalam strategi pemasaran adalah bagaimana cara dan upaya untuk menarik minat masyarakat/calon konsumen agar mau berbelanja, agar dapat bertahan ataupun menambah jumlah pembeli/konsumen di tempat tersebut.

Pelayanan prima, dalam hal ini pramuniaga yang bersikap dengan ramah dan siap dalam memberikan pelayanan yang terbaik dengan sesuai konsep 7S, yaitu: Salam, senyum, sapa, sopan, santun siap dan siaga. Serta SDM yang bermutu, sehingga potensi pelayanan sangat diutamakan. Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa merupakan usaha yang bergerak di bidang perdagangan busana muslimah yang moderen, sehingga dalam toko baju serba 35000 kota Langsa tersebut telah menjual beragam jenis macam busana untuk kaum muslim.

Untuk harga produk dari toko baju serba 35000 kota Langsa disesuaikan dengan pasar target. Butik yang konsen dengan produk shirt, celana, kemeja,

gamis, yang tentunya bergaya moderen. Produk yang berasal dari Brand tersendiri menjadi incaran para calon konsumen.

## 2. Produk Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa

Strategi pemasaran toko baju yang pertama adalah produk. Produk-produk yang dijual oleh toko baju serba 35000 kota Langsa beraneka ragam jenis dan bahan. Hampir rata-rata produk yang dijual memiliki kualitas bahan yang relative sedang. Bahkan ada beberapa produk yang dijual memiliki kualitas bahan tinggi. Namun beragamnya bentuk dan jenis produk membuat konsumen tetap berminat untuk membeli produk di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa.

Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa merupakan usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan busana muslim, sehingga dalam usahanya toko tersebut menjual beraneka macam busana untuk laki-laki dan perempuan baik anak-anak ataupun orang tua. Untuk harga produk dari Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa hampir seluruh produk berkisar Rp. 35.000.

Produk yang dijual di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa sendiri diperoleh dari daerah jakarta yaitu tepatnya di *Pasar Tanah Abang Jakarta* sehingga harga jual Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa lebih murah dari toko yang lain. Berikut daftar barang yang dijual di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa:

### 2.1. Daftar Tabel

No	Jenis Barang	Jenis Bahan
1.	Baju anak perempuan	Lawn catton, brodeloth, rayon bambu, kaos, lee
2.	Baju anak pria	Kaos, katon, sweeter
3.	Baju sepotong wanita	Kaos, katun, catton basic
4.	Baju kaos dewasa	Kaos



5.	Baju kaos pria	katun
6.	Baju batik	Batik
7.	Celana jeans pria	Jeans
8.	Celana jeans anak	Jeans
9.	Celana pendek	Bahan kaos
10.	Gamis wanita	Kaos, katun, cotton basic
11.	Jelbab	Satin, cifoan
12.	Kaos big size pria	kaos
13.	Kemeja pria	Denim, satin, drill
14.	Rok	Kaos, jeans, satin, line
15.	Singlate	kaos

Indikator jenis produk yang ditawarkan oleh Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa termasuk lengkap, namun jika dilihat dari segi jenis bahan untuk tiap-tiap produk masih kurang bervariasi serta masih ada beberapa produk yang memiliki bahan relative rendah. Hal ini harus menjadi perhatian pihak Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa agar mampu menyediakan produk dengan berbagai merek dan kualitas yang baik.

Hal ini di tegaskan kembali oleh *Gia* yang merupakan salah satu karyawan di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, beliau mengatakan:

“saya salah satu karyawan di toko ini, sebagai karyawan saya melihat barang disini kurang berkualitas, dan banyak konsumen kompline karna barang yang berkualitas rendah, namun menurut saya barang ini sesuai dengan harga Rp.35.000.<sup>6</sup>

Hal ini di tegaskan kembali oleh *Ayu Andira* yang merupakan salah satu konsumen di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, beliau mengatakan:

"Saya suka berbelanja disini karna harganya terjangkau, jenis pakaiannya pun beragam jenis segala kebutuhan keluarga saya juga dapat beli disini, jadi sebagai pelanggan saya merasa terpenuhi kebutuhannya ketika berbelanja di toko ini, namun ada beberapa hal yang kurang dari produk di toko ini, misalnya saja produk yang ada disini karna begitu

---

<sup>6</sup>Hasil Wawancara Penulis Dengan *Gia*, Karyawan Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 Maret 2020

beragam, ada beberapa produk yang saya beli berkualitas rendah, misalnya kainnya yang tipis sehingga mudah robek dan tembus pandang, kemudian bahannya juga banyak yang panas dan jenis bahannya itu-itu saja jadi sedikit susah mencari jenis kain yang enak di pakai. Sedangkan barang yang sudah dibeli tidak dapat di kembalikan lagi, walaupun mau ditukar agak sulit untuk diberi barang tukaran.<sup>7</sup>

Hal ini di tegaskan kembali oleh *Intan* yang merupakan salah satu konsumen di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, beliau mengatakan:

“Saya sering belanja di toko ini, barangnya murah namun bahannya banyak yang tidak berkualitas dan pernah saya mengembalikan barang yang sudah saya beli ketika sampai rumah tidak dapat saya pakai dikarenakan bajunya kekecilan dan ketika barang yang sudah di beli ingin saya tukar tidak diberi, dengan alasan barang memang hanya 1 ukuran. Dan disini juga tidak ada tempat untuk pengepasn baju.”<sup>8</sup>

Berdasarkan tabel dan wawancara diatas diketahui produk yang dijual di toko baju serba 35000 kota Langsa tergolong banyak dan lengkap, namun disatu sisi ada beberapa produk yang dianggap tidak nyaman digunakan karena jenis bahannya yang panas bila digunakan. Oleh karena itu selayaknya Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa harus terus menerus memperbaiki atau mencari pakaian yang akan dijual dengan kualitas dan jenis bahan yang baik dan beragam. Selanjutnya diketahui bahwa usaha ini sudah mampu menyediakan produk yang dibutuhkan konsumen dengan berbagai usia, dari kalangan anak-anak hingga dewasa dengan berbagai bentuknya.

Hal ini didukung dengan teori yang menguatkan tentang bagaimana produk seharusnya memiliki kualitas yang baik, karena kualitas produk pada akhirnya akan mempengaruhi pangsa pasar dan menentukan harga yang ingin

---

<sup>7</sup>Hasil Wawancara Penulis Dengan Ayu Andira, Pelanggan Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 Maret 2020

<sup>8</sup>Hasil Wawancara Penulis Dengan Intan, Konsemen Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 Maret 2020

dibayar oleh pelanggan. Kualitas produk adalah kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsinya meliputi, daya tahan keandalan, ketepatan kemudahan beroperasi dan perbaikan, serta atribut bernilai lainnya.

### **3. Harga pada toko baju serba 35000 kota Langsa**

Harga merupakan satuan ukur mengenai mutu suatu produk, harga atau jumlah uang (kemungkinan ditambah barang) yang dibutuhkan oleh konsumen untuk memperoleh kombinasi barang dan pelayanan yang menyertai. Dalam prekonomian harga merupakan unsur bauran pemasaran yang fleksibel artinya dapat berubah secara cepat. Tujuan dari penetapan harga adalah:

- a. Untuk bertahan hidup
- b. Memaksimalkan laba
- c. Memperbesar market share
- d. Mutu produk
- e. Persaingan.

Untuk penetapan harga dari setiap produk yang dijual di toko baju serba 35000 kota Langsa adalah dengan mengambil laba 8-5% dari harga produk dan biaya tambahan lainnya. Untuk bisa mendapatkan harga jual yang lebih kecil dari toko lain, Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa bisa membeli barangnya dengan jumlah yang besar sehingga mendapatkan barang dengan harga yang lebih murah serta membeli langsung dari pusat produksi yaitu di tanah abang jakarta.

Selain itu harga yang menarik juga diberikan dengan menyama-ratakan harga pakaian dengan nama toko yaitu serba 35000 atau harga rata-rata Rp.35000. Hal ini dapat dilihat dari tabel berikut:

### 3.1. Daftar Tabel

No	Jenis Barang	Harga
1.	Baju anak perempuan	Rp. 35.000
2.	Baju anak pria	Rp. 35.000
3.	Baju sepotong wanita	Rp. 35.000
4.	Baju kaos dewasa	Rp. 35.000
5.	Baju kaos pria	Rp. 60.000
6.	Baju batik	Rp. 60.000
7.	Celana jeans pria	Rp. 120.000
8.	Celana jeans anak	Rp. 65.000
9.	Celana pendek	Rp. 35.000
10.	Gamis wanita	Rp. 45.000
11.	Jelbab	Rp. 35.000
12.	Kaos big size pria	Rp. 45.000
13.	Kemeja pria	Rp. 50.000
14.	Rok	Rp. 35.000
15.	Singlate	Rp. 50.000/3

Hal ini di dukung dengan pernyataan yang diberikan oleh *Diyan* yang mengatakan bahwa:

“kami dari manajemen Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa telah mengikuti instruksi dari pemilik bahwa hampir rata-rata baju yang kami jual itu berkisaran harga Rp. 35.000 sesuai dengan nama toko kami, hal ini dilakukan selain menarik minat konsumen juga membantu masyarakat dengan ekonomi rendah untuk dapat membeli kebutuhannya terhadap pakaian. Harga yang kami tawarkan di toko ini memang dibawah rata-rata toko baju lainnya di kota langsa, ini karena produk yang kami jual semuanya berasal dari sentralnya langsung di tanah abang jakarta, karena itulah kami mampu menjual baju dengan relatif murah. Tanpa ada pihak yang dirugikan.”<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup>Hasil Wawancara Penulis Dengan *Diyan*, Manajer Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 maret 2020

Hal diatas juga di dukung dengan pendapatan penjualan setiap bulannya diantaranya sebagai berikut:

### 3.2. Daftar Tabel

No	Bulan	Pendapatan perbulann
1.	Februari	Rp. 100.000.000
2.	Maret	Rp. 1.100.000.000
3.	April	Rp. 1.900.000.000
4.	Mai	Rp. 2.900.000.000
5.	Juni	Rp. 1.700.000.000
6.	Juli	Rp. 1.200.000.000
7.	Agustus	Rp. 1.670.000.000
8	September	Rp. 1.879.000.000
9	November	Rp. 1.387.000.000
10	Desember	Rp. 1.980.000.000
11	Januari	Rp. 2.875.000.000
12	Febuari	Rp. 1.900.000.000

Strategi yang diterapkan oleh Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa adalah menjual produk dengan harga yang dapat dijangkau oleh masyarakat sekitar dengan berbagai jenis produk yang ditawarkan. Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa tidak mengambil keuntungan besar, hal ini dikarnakan sesuai dengan visi dan misinya yaitu membantu masyarakat kelas menengah bawah untuk memenuhi kebutuhannya akan pakaian serta prinsip mendapat untung sedikit dengan banyak produk terjual sehingga usaha Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa tetap dapat laba yang besar.

Strategi penetapan harga yang dilakukan oleh Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa adalah berusaha untuk menetapkan harga jual produk dibawah harga pasar/lebih murah dari harga jual produk pesaing. Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa melakukan strategi ini agar dapat menarik perhatian konsumen yang menjadi target market/pasar, oleh karenanya Toko Baju Serba

35000 Kota Langsa menetapkan harga jual produk lebih rendah. Dengan harga yang turun, maka akan memicu peningkatan permintaan yang juga datang dari market share pesaing/competitor.

#### **4. Distribusi pada toko baju serba 35000 kota langsa**

Dalam suatu usaha jual beli hal yang penting adalah tempat, dimana konsumen akan datang dan membeli produk. Dalam pemilihan lokasi memerlukan pertimbangan yang cermat agar dapat menarik konsumen. Hal ini sesuai dengan pendapat yang dikemukakan oleh *Diyan*, beliau mengatakan:

"Pada Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa berada di Jalan Jendral Sudirman Lorong TPI, jika dilihat dari lokasinya toko kami tidak jauh dari kota langsa, sehingga hal ini memudahkan para konsumen untuk datang dan membeli produk di toko kami. Jalan beraspal bagus juga menjadi keuntungan sendiri bagi kami sehingga konsumen tidak merasa susah untuk datang dan menjadi langganan pada Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa."<sup>10</sup>

Hal tersebut dikuatkan dengan argumen *Maulidia* yang mengatakan:

"saya merasa tidak susah ketika mendatangi toko baju serba 35000 kota langsa karena jalannya bagus, hanya saja diawal-awal pembukaan toko saya sempat bingung dengan jalan menuju toko ini, ya maulidiah saya dari Aceh Timur."<sup>11</sup>

Lokasi toko yang dekat dengan pusat kota dan mudah dijangkau oleh semua kalangan membuat strategi distribusi toko baju serba 35000 kota langsa menjadi lancar dan memudahkan konsumen datang ke toko tersebut. Berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membuat produknya mudah diperoleh dan tersedia untuk konsumen sasaran. Sebagai salah satu variabel marketing/distribusi mempunyai peranan yang sangat penting dalam membantu

---

<sup>10</sup>Hasil Wawancara Penulis Dengan Diyan, Manajer Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 maret 2020

<sup>11</sup>Hasil Wawancara Penulis Dengan maulidia, pelanggan Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 14 Febuari 2020

perusahaan memastikan produknya, karena tujuan dari distribusi adalah menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen pada waktu dan tempat yang tepat.

Saluran distribusi adalah saluran yang dipakai produser untuk menyalurkan barang hasil produksinya kepada konsumen, baik sampai berpindahnya hak (penguasaan) sampai dengan pemindahan barang maupun hanya pemindahan hak kepemilikannya saja. Sifat pembeli sangat mempengaruhi keputusan produser dalam memilih saluran distribusi yang dipakai, sebagai contohnya adalah, kalau jumlah pembeli hanya frekuensi pembeli dalam jumlah yang kecil-kecil maka akan membuat produser cenderung memilih saluran distribusi yang panjang.

Demikian juga sifat produk juga merupakan pertimbangan produser yang tidak kalah pentingnya. Misalnya, apakah barang tersebut mudah rusak atau tidak, bagaimana ukurannya, bagaimana kualitas barang kalau dilihat dari segi konsumen, harganya dan sebagainya. Semuanya itu perlu dijadikan bahan pertimbangan yang penting juga. Demikian juga masalah sifat perantara, perusahaan, pesaing, pasar yang dituju dan sebagainya menjadi faktor yang penting dalam memilih saluran distribusi yang akan digunakan perusahaan. Saluran distribusi yang akan digunakan itu dengan tujuan agar barang yang ditawarkan sampai pada konsumen industri maupun konsumen akhir.

## C. Peraktik Khiyar Dalam Jual Beli Di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa

### 1. Kendala produk

Pada bagian ini, penulis memfokuskan untuk melihat bagaimana praktik *Khiyar* yang di lakukan oleh Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, dalam hal ini penulis melakukan wawancara langsung pada Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa tersebut. Untuk mendapatkan data yang tepat dan akurat, penulis memfokuskan pada informasi yang diberikan oleh 10 orang, penulis mengambil informasi dari 1 Orang menejer toko, 4 orang karyawan dan 5 orang konsumen yang berada di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, dikarnaka mereka langsung yang melakukan praktik jual beli pada toko tersebut. Sehingga dengan begitu diharapkan dapat tersajinya praktik khiyar yang terjadi di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa. Produk yang digunakan oleh usaha Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa yaitu menjaga kualitas produknya dengan baik, Namun dalam menjaga kualitas produknya banyak pula barang-barang yang didistribusi dari jakarta mempunyai kualitas produk yang kurang baik, hal ini bisa disebabkan karena pengemasan barang dengan sembarangan atau barang yang dibeli dari produsen memang sudah buruk, hal ini disampaikan oleh *Diyan* yang mengatakan:

"Pada produk yang kami beli memang ada beberapa barang yang mempunyai kualitas bahan yang buruk, misalnya saja bahannya terlalu tipis, salah jahit, atau kurang rapi jahitannya sampai ada beberapa pakaian yang robek. Disatu sisi kendala produk ini merugikan usaha kami, karena bila sudah robek maka tidak akan kami jual, bila terlalu tipis atau salah jahit maka banyak konsumen yang tidak mau membelinya. Bila kami komplek pada pihak produser mereka akan bilang namanya juga produk murah ya bahannya pasti tidak mungkin sebagus produk mahal. Karena kami pun membelinya dalam bentuk



perkodi biasanya mereka mengemasnya dengan menaruhnya pada goni besar, hal ini juga dapat membuat produk kami menjadi rusak."<sup>12</sup>

Berdasarkan penjelasan dari *Diyan* dapat disimpulkan bahwa produk yang rusak dapat mengganggu perputaran penjualan di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, dikarnaka mereka tidak menjual lagi barang yang rusak atau cacat agar konsumen tidak dirugikan dengan membeli produk tersebut.

Hal tersebut dikuatkan dengan argumen *Lisa* karyawan toko yang mengatakan:

“memang disini banyak barang yang berkualitas rendah, namun menurut saya ini sesuai dengan harga yang kami jual, ada juga barang yang berkualitas lebih baik akan tetapi harganya diatas Rp.35.000, sesuai dengan modal yang kami beli, tapi menejer kami akan tetap berusaha memberikan barang yang berkualitas baik.”<sup>13</sup>

Selanjutnya penulis mewawancarai *Adel* sebagai karyawan toko dengan menanyakan, apakah di Toko ini di berikan hak khiyar kepada konsumen, lalu ia menjawab:

“disini sesuai dengan peraturan yang sudah kami tulis, memang diasini tidak di ijinakan untuk mengembalikan barang yang sudah di bawa pulang, dikarnakan barang disini tidak ada gantinya, dan saya rasa jika barang yang sudah di beli pastinya kan sudah dipilih dengan sebenar-benarnya, dan di dinding juga sudah di tulis peringatan barang yang sudah di beli tidak dapat dikembalikan lagi, namun kami tetrap memberikan hak kepada pembeli untuk memilih barang yang dia inginka.”<sup>14</sup>

Ketetapan yang dilakukan oleh Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa tersebut memberikan hak memilih kepada pembeli dalam meneruskan atau membetalkan jual beli tersebut dengan memilih barang yang dia inginkan,

---

<sup>12</sup>Hasil Wawancara Penulis Dengan *Diyan*, Manajer Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 maret 2020

<sup>13</sup>Hasil Wawancara Penulis Dengan *Adel*, Karyawan Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 maret 2020

namun dalam hal ini penjual tidak memberikan hak untuk mengembalikan atau menukar barang yang sudah di beli. Untuk lebih lanjut penulis menanyakan kepada *Diyan* menejer toko kenapa mereka tidak memberikan pengembalian barang dengan jangka waktu dan hal ini dikuatkan oleh *Diyan* menejer toko yang mengatakan:

“Di toko ini kami hanya memberikan hak pilih kepada pembeli, namun kami tidak memberikan hak untuk menukarkan barang ataupun mengembalikannya, karena disini kami juga memesan baju dari distributor kami tidak diberikan untuk mennukar barang yang sudah kami pesan. Lagian masak barang murah kualitas juga rendah konsumen bolak balik tukar baju, sementara kami dari distributor tidak ada hak untuk mennukar barang.”<sup>15</sup>

Penjelasan *Diyan* menejer Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa berpendapat bahwa jika barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan atau ditukar karna mereka juga setelah memesan barang dari distributor tidak menukarkannya lagi. Maka di toko tersebut hanya memberikan hak memilih selama masih di toko tersebut.

Selanjutnya *Rahma*, komsumen yang berada di toko dan penulis wawancarai mengenai apakah ada hak khiyar yang saat melakukan jual beli di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, ia menjelaskan:

“Beberapa kali saya belanja di toko ini, saya merasa bahwa barang disini sangat rendah dan saya rasa ini memang cocok dengan harga yang di jual, dan ada juga barang yang bagus bahannya sesuai bagaimana kita mencarinya dan memilih barang yang bagus bahannya, dan di toko ini hanya membolehkan memilih pakaian yang di inginkan namun tidak dibolehkan untuk mengembalikan barang yang sudah kita beli, padahal di toko ini gak ada ruangan untuk kita tes bajunya.”<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup>Hasil Wawancara Penulis Dengan *Diyan*, Manager Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 maret 2020

<sup>16</sup>Hasil Wawancara Penulis Dengan *Rahma*, Pelanggan Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 maret 2020

Hal tersebut dikuatkan lagi dengan argumen *Yanti*, pelanggan toko yang mengatakan:

“barang disini kualitasnya rendah, namun ada juga yang bagus, akan tetapi disini tidak ada tempat pengepasan barang, sehingga kami sulit untuk memilih baju yang pas untuk kami pakai, apalagi jika kami membeli baju untuk orang lain, ketika bajunya gak cocok dan gak pas maka kami tidak di perbolehkan untuk mengembalikan atau menukar barangnya, jadi kami merasa sulit memilih bajunya karna ada ketentuan peraturan itu.”<sup>17</sup>

Menurut argumen *Rahma* dan *Yanti* yang telah mereka jelaskan bahwa dalam transaksi jual beli di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa mereka hanya memberikan hak untuk memilih barang yang mereka inginkan tanpa diberikan hak untuk mencoba pengepasan baju dengan tidak adanya fasilitas ruang tes dan tidak adanya hak pengembalian barang atau penukaran barang yang sudah mereka beli tanpa memberikan jangka waktu pengembalian ataupun penukaran barang.

Informasi selanjutnya diberikan oleh *Maya*, karyawan toko yang saya wawancarai dengan pertanyaan yang sama, apakah di toko sudah memberikan hak khiyar, dan mengapa tidak adanya ruang tes di dalam toko tersebut, ia menjelaskan:

“Disini kami hanya mengikuti prosedur toko saja yang telah diberikan, kami tidak memberikan izin untuk menukar ataupun mengembalikan barang yang sudah dibeli karna memang barang disini konsumen juga sudah melihat bahwa kualitasnya rendah, jadi kami hanya memberikan izin untuk memilih yang mana mereka mau, ia memang disini kami tidak ada ruang tesnya, karna karyawan kami kan gak banyak dan kalau kami kasi tes menurut kami akan merusak baju, jadi makanya disini gak ada ruang tesnya, lagian kami takutkan akan ada kecurangan dari

---

<sup>17</sup>Hasil Wawancara Penulis Dengan Maya, Karyawan Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 maret 2020

konsumen kalau adanya ruang tes, karna ditoko kami rame jadi tidak bisa mengontrol semua konsumen.”<sup>18</sup>

Hal ini juga di kuatkan oleh argumen *Gia*, salah satu karyawan toko yang menambahkan argumen bahwa:

“Jika kami memberikan barang yang sudah dibeli dikembalikan lagi maka bolak balik kan konsumen tukar tukar barang, sementara memang disini kualitas barang rendah, kan kami sudah memberi hak kepada pembeli untuk pilih barangnya yang mana dia suka dan dia mau, kalau disini memang kami gak ada kamar tes, karna kan pembelinya rame, kalau ada kamar tes ia gak sempat lah, semua mau ikut masuk tes baju dulu.”<sup>19</sup>

Begitu pula dengan argumen *Diyana*, menejer toko Baju Serba 35000 Kota Langsa ketika saya wawancarai mengapa tidak ada ruang tes di toko ini, ia mengatakan bahwa:

“Disini kita gak tau kan isi kepala orang, jadi kami hanya menghindari kecurangan dari pembeli, karena kalau ada ruang tes takutnya jika mereka masuk membawa 3 baju dan keluar membawa 2 baju, dan kami hanya memberi izin untuk mereka memilih baju yang dia suka, jadi kami sudah memberi pemberitahuan bahwa barang yang sudah di beli tidak dapat dikembalikan lagi, dikarnakan kami tidak menjual barang yang rizeck dan kami juga tidak ada prosedur pengembalian barang rizeck dari toko yang kami pesan baju yaitu toko baju tanah abang jakarta, walaupun ada pelanggan yang ingin mengembalikan barang pasti kami melihat kondisi barang cacat, dan cacat itu memang berdasarkan dari toko kami atau kesalahan pelanggan sendiri.”<sup>20</sup>

Dari penjelasan *Maya*, *Gia* dan *Diyana*, dapat disimpulkan bahwa mereka tidak memberikan izin untuk melakukan pengepasan baju dikarnakan dikhawatirkan akan merusak baju karna produk pada toko yang berkualitas

---

<sup>19</sup>Hasil Wawancara Penulis Dengan *Gia*, Karyawan Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 mtret 2020

<sup>20</sup>Hasil Wawancara Penulis Dengan *Diyana*, Menejer Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 mtret 2020

rendah, dan tidak adanya ruang tes dikarnakan dikhawatirkan akan terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan, seperti kecurangan pada satu pihak dan memperlambat pelaksanaan aktifitas jual beli dikarnakan antrian konsumen ketika ingin melakukan pengepasan baju.

Dengan pernyataan dari karyawan dan menejer toko bahawa barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan lagi maka penulis kembali wawancara kepada konsumen, *Ayu Andira* adalah informen selanjutnya yang dalam hal ini adalah konsumen, yang penulis wawancarai adalah apakah kamu tidak merasa rugi ketika membeli disini karna barang yang kamu beli tidak dapat dikembalikan dan tidak ada kamar tes untuk mengetes baju yang akan kamubeli, ia mengatakan:

“Sebenarnya saya merasa dirugikan, bahkan mungkin bukan saya yang merasa dirugikan dikarnakan tidak ada hak penukaran barang, padahal disini gak ada tempat tesnya, seharusnya disini ada tempat tes biar kami bisa tes, kalau gak boleh di tukar.”<sup>21</sup>

Selanjutnya penulis kembali wawancarai *Agus*, sebagai informan yang dalam hal ini adalah konsumen, yang penulis wawancarai adalah apakah ada praktik khiyar di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, dan apakah kamu tidak merasa dirugikan ketika barang yang sudah kamu beli tidak dapat dikembalikan ia menjawab:

“Serpertinya hak yang di berikan oleh toko baju ini tidak terpenuhi, karena disini saya tidak dibolehkan untuk mengetes baju, buktinya aja gak ada kamar tes, kan gak mungkin pembeli kalau mau tes baju buka baju di depan orang rame, setelah itu saya lihat barang yang sudah dibeli gak boleh dikembalikan, harusnya kan ada jangka awaktu untuk mengembalikan atau tukar bajunya. Ya kalau merasa dirugikan ia saya

---

<sup>21</sup>Hasil Wawancara Penulis Dengan Ayu Andira, Konsumen Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 maret 2020

merasa dirugikan karna tidak boleh ditukar bajunya, padahal gak ada tempat tes.”<sup>22</sup>

Dari penjelasan *Ayu Andira* dan *Agus*, dapat disimpulkan bahwa menurutnya dalam aktifitas jual beli di Toko Baju Serba 35000 Kota langsa mereka tidak melakukan hak khiyar, dikarnakan tidak adanya kelengkapan prosedur aktifitas jual beli. Seperti, tidak adanya kamar tes dan tidak dibenarkan untuk melakukan penukaran barang yang sudah dibeli, merkapun mersa dirugikan.

Kualitas adalah keseluruhan ciri-ciri dan karakteristik-karakteristik dari suatu barang atau jasa, dalam hal kemampuan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan yang telah ditentukan atau bersifat laten. Indikator yang digunakan untuk mengukur kualitas produk yaitu:

- a. Kinerja, yaitu karakteristik operasi produk dari produk inti (core product) yang dibeli.
- b. Fitur yang meliputi karakteristik sekunder yang melengkapi fungsi dasar produk.
- c. Reliabilitas yaitu kemungkinan kecil mengalami kerusakan atau gagal produk.
- d. Kesesuaian dengan spesifikasi yaitu sejauh mana karakteristik desain dan operasi memenuhi standar yang telah ditetapkan sebelumnya.
- e. Daya tahan yaitu beberapa lama produk tersebut dapat terus digunakan.

---

<sup>22</sup>Hasil Wawancara Penulis Dengan Agus, Konsumen Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 maret 2020

- f. Serviceability yang meliputi kecepatan, kompetensi, kenyamanan, kemudahan direparasi, serta penanganan keluhan secara memuaskan.
- g. Keindahan yaitu daya tarik produk terhadap panca indra.
- h. Kualitas yang dipersepsikan yaitu citra dan reputasi produk serta tanggung jawab perusahaan terhadapnya.

Dari teori yang dikemukakan para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam menjaga kualitas barang harus benar-benar diperhatikan, apabila produk yang dijual Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa merupakan produk yang dapat bertahan lama, sehingga harus lebih memperhatikan dengan baik setiap produk yang akan dijual. Selain itu melihat keluhan konsumen mengenai barang yang dibeli tidak boleh ditukar dan tidak adanya ruang testi pengiriman barang sopir truk harus lebih berhati-hati dalam perjalanan untuk meminimalisir terjadinya kerusakan. Namun kerusakan tidak hanya dalam pengiriman saja, melainkan berasal dari produsen yang menyembunyikan kerusakan barang tersebut. Sehingga dengan adanya kendala yang terjadi tersebut maka toko baju serba 35000 kota Langsa harus lebih teliti dalam melakukan sortir barang.

## **2. Kendala harga**

Dalam menentukan harga pada produknya toko baju serba 35000 kota Langsa mempunyai kendala yaitu karena adanya perubahan harga saat pembelian produk mengakibatkan pemilik menjadi bingung dalam menentukan harga pada konsumen. Hal ini seperti yang dikemukakan oleh *Diyan* yang mengatakan:

"Selain produk kendala lain itu ada pada harga beli kami kepada produsen jadi ada beberapa barang yang ketika kami melakukan pembelian ulang harga menjadi naik, masalahnya bila di toko baju pada umumnya mereka dengan gampang menaikkan produk sesuai harga jenisnya, namun di toko baju serba 35000 kota Langsa susah kita naikkan harga, karena masyarakat umum sudah tahu kalau icon toko kami ini ya serba 35000, maka kami susah untuk menaikkan harga barang."<sup>23</sup>

Berdasarkan pernyataan diatas dapat diketahui bahwa naik turunnya harga beli pada produsen baju membuat pengelola Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa menjadi terhambat karena laba yang dibeli pihak toko hanya sebesar 8-5%, bila dikurangi maka semakin sedikit laba yang diterima oleh manajemen, padahal pengeluaran akan usaha dari bulan ke bulan mengeluarkan jumlah yang sama.

Tujuan penetapan harga produk yaitu untuk mendapatkan laba maksimum, mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan atau pengembalian pada pengambilan keputusan pembelian bersih, mencegah atau mengurangi persaingan dan mempertahankan atau memperbaiki pesaing pasar. Dari teori penetapan harga tersebut dapat disimpulkan bahwa penentuan harga pada sebuah produk merupakan suatu hal yang penting untuk dilakukan dalam sebuah usaha. Maka penentuan harga tidak bisa dilakukan dengan tergesa-gesa. Dalam hal ini usaha menentukan harganya dengan harga pasaran, harga pasaran sendiri selalu mengalami perubahan, dari perubahan harga tersebut mengakibatkan omzet penjualannya usaha Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa mengalami perubahan juga.

---

<sup>23</sup>Hasil Wawancara Penulis Dengan Diyan, Manajer Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 maret 2020



### 3. Kendala distribusi/tempat

Dalam strategi distribusi juga mengalami kendala dalam hal waktu pemesanan dan pengiriman barang, hal ini sesuai dengan pernyataan yang dibuat oleh *Diyan*, beliau mengatakan:

"Kendala kami yang lain saat barang lama sampainya ke toko baju serba 35000 kota Langsa padahal konsumen banyak dan kami membutuhkan barang baru, contoh saja saat momen Ramadhan, kami kehabisan stok akhirnya kami disuruh menunggu selama 1 minggu hingga barang sampai ke toko, padahal momen ramadhan itu momennya banyak masyarakat yang ingin membeli baju lebaran, hingga ada hampir seminggu konsumen menurun dari minggu-minggu sebelumnya, karena barang yang ada di toko kurang bervariasi."<sup>24</sup>

Hal ini sesuai dengan pernyataan yang dibuat oleh *Agus dan Intan*, pelanggan toko beliau mengatakan:

"baju disini murah, tapi tidak ada tempat tes baju, saya sulit memilih baju yang memang cocok untuk saya pakai, karna kuliatsnya yang jauh berbeda dengan pakaian yang bermerek, tapi adanya toko ini dapat membantu masyarakat yang kurang lain untuk memenuhi kebutuhannya."<sup>25</sup>

Namun hal ini dibantah oleh *Maya* karyawan toko, yang mengatakan:

"disini tidak ada tempat pengepasan baju dikarnakan dikhawatirkan takut adanya kecurangan bagi konsumen yang ingin mengetes baju, ketika masuk membawa baju 3 dan keluar mengeluarkan 2 baju, jadi kami disini menghindari akan terjadinya kecurangan yang akan merugikan sesama."<sup>26</sup>

*Diyan* sebagai menejer toko juga menguatkan argumentnya dengan mengatakan:

---

<sup>24</sup>Hasil Wawancara Penulis Dengan *Diyan*, Manajer Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 maret 2020

<sup>25</sup>Hasil Wawancara Penulis Dengan *Agus dan Intan*, Pelanggan Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 maret 2020

<sup>26</sup>Hasil Wawancara Penulis Dengan *Maya*, Karyawan Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 maret 2020

“Di toko ini tidak adanya tempat pengepasan baju karna di takutkan akan ada kecurangan yang akan terjadi, dan karena di toko ini juga ramai konsumennya jika ada tempat pengepasan baju pasti itu akan memperlambat proses penjualan, karna banyak pelanggan yang akan mengetes baju di kamar testy.”<sup>27</sup>

Berdasarkan pernyataan diatas dapat diketahui bahwa distribusi bagian penting dalam proses penjualan di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa. Distribusi yang merupakan kegiatan pemasaran sangat menentukan suatu usaha akan berjalan lancar atau tidak. Penyaluran barang merupakan aktivitas utama dari distribusi, yaitu menyalurkan barang kepada konsumen, proses penyaluran harus dilakukan dengan cepat dan tepat agar distributor mendapatkan keuntungan dari kegiatan diatribusi.

#### **D. Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Praktik Jual Beli di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa**

Berdasarkan data yang penulis kumpulkan, maka pada bagian ini penulis akan menganalisis praktik *Khiyar* yang dilakukan di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa yang dilihat dari tinjauan Fiqh Muamalah. Seperti yang telah dibahas pada bab sebelumnya, bahwa *Khiyar* dalam jual beli hukumnya dibolehkan. Apalagi terdapat cacat dalam barang tersebut, tujuan *Khiyar* adalah untuk kemaslahatan dalam satu transaksi agar tercapai dengan sebaik-baiknya. *Khiyar* menurut ulama fiqh adalah dibolehkan agar tidak ada masing-masing pihak yang merasa tertipu dalam melakukan transaksi jual beli. Yang penulis ketahui ada 3 *Khiyar* yang dilakukan di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa,

---

<sup>27</sup>Hasil Wawancara Penulis Dengan Diyan, Menejer Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 maret 2020

seperti yang telah penulis jelaskan sebelumnya yaitu *Khiyar Aib'*, *Khiyar Majelis* dan *Khiyar Al-Washfi*.

Penentuan harga dan peraturan adalah pemasangan nilai tertentu untuk barang yang akan dijual dengan wajar, penjual tidak zalim dan tidak menjerumuskan pembeli.<sup>28</sup> Dalam menentukan harga dan peraturan, ada dua pihak yaitu pihak penjual yang mempunyai barang dan pihak pembeli yang mempunyai harga pokok. Dalam kenyataannya pembelilah yang mempunyai *Khiyar*. Ditinjau dari hukum Islam, tidak ditentukan siapa yang menetapkan *Khiyar* tergantung sebuah kesepakatan, baik penjual atau pembeli mempunyai kekuatan hukum untuk menentukannya, yang terpenting ada kerelaan antara kedua belah pihak. Sesuai dengan firman Allah SWT dalam surat An-Nisa' ayat 29 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۚ ٢٩

*Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S An-Nisa': 29)*<sup>29</sup>

Dasar sah atau tidaknya jual beli adalah saling meridhai diantara kedua belah pihak, salah satunya mengenai penetapan *Khiyar* secara adil dengan tujuan agar tidak adanya pihak yang dirugikan. *Khiyar* yang adil menurut hukum Islam adalah kesepakatan yang terbentuk secara alami, yang mana kesepakatan itu terbentuk melalui penawaran, permintaan dan tidak ada salah

<sup>28</sup>Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunnah XII, Terj. Kamaludin A. Marzuki*. (Bandung: alma'arif, 1988), h. 96.

<sup>29</sup>Departemen Agama RI, *Al-Hikmah Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: CVPenerbit Diponegoro, 2005), h.83.

satu pihak yang dirugikan baik itu pihak penjual maupun pihak pembeli karena Islam melarang jual beli dengan jalan memakan harta orang lain dengan cara *bathil*. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualnya secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkannya. Hak *Khiyar* memberikan kesempatan yang dapat menahan diri dan menentukan barangnya dalam suasana yang tenang agar ia tidak menyesal pada kemudian hari.<sup>30</sup>

Secara umum sangat perlu kiranya untuk menerapkan prinsip yang berlandaskan pada nilai-nilai Islam khususnya dalam perdagangan. *Khiyar* dimaksudkan untuk menjamin adanya kebebasan berfikir antara penjual dan pembeli atau salah seorang yang membutuhkan *Khiyar*. Sering kali terkadang pedagang berharap barangnya segera laku habis namun sering kali pembeli setelah melakukan transaksi jual beli barang dikembalikan atau ditukar kembali kalau pembeli sangat berharap kalau barang yang dibelinya akan sangat sesuai dengan keinginannya. Maka kesepakatan yang adil adalah kesepakatan yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan sehingga menguntungkan salah satu pihak dan merugikan orang lain, untuk menetapkan sahnya *Khiyar* maka harus ada ikrar antara kedua belah pihak.

Berdasarkan data lapangan yang disampaikan oleh salah satu konsumen Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa praktek *Khiyar* yang dilakukan dalam jual beli busana di Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa tidak dilakukan secara

---

<sup>30</sup>Siah Khosiyah, *Fiqh Muamalah Perbandingan* ( Bandung : Pustaka Setia, 2014), h.125.

langsung. Dimana barang (busana) dapat langsung dipilih oleh konsumen di toko tersebut. Namun barang yang diberikan sering terjadi bukanlah sesuai dengan keinginan, dan terdapat pula berbagai kekurangan yang muncul di antaranya baju yang dijual memiliki kualitas yang rendah serta pelanggan tidak diizinkan untuk mencoba atau menggunakan busana untuk melakukan pengepasan, dan tidak dibolehkan mengembalikan barang yang sudah dibeli sedangkan dalam Islam ini merupakan bentuk kedzaliman terhadap salah satu pihak, terkhusus pihak pembeli. Oleh karena itu terdapat berbagai kendala yang dihadapi usaha baju serba 35000 diantaranya persaingan kualitas barang dari toko lain hingga kenyamanan pelanggan terhadap fasilitas yang ada di tempat tersebut. Karena itu, ketika pembeli ingin melakukan penukaran atau pengembalian barang pihak toko tidak memberikan izin untuk menukar pakaian yang sudah dibeli dan dibawa pulang padahal pada saat pembayaran pembeli telah membayar lunas barang tersebut kepada Toko. Namun ini belum terjadi kesepakatan yang dinyatakan secara langsung dari pihak Toko bahwa Barang yang di beli tidak dapat dikembalikan.”<sup>31</sup>

Dapat dipahami bahwa, barang yang digunakan dalam jual beli adalah barang yang berkualitas rendah pada saat pembelian barang. Baik pada saat itu kualitas barang rendah atau bahkan ukuran yang tidak sesuai dengan ukuran pakaian pembeli ketika setelah di tes di rumah. Penetapan peraturan (*Khiyar*) barang yang sudah di beli tidak dapat dikembalikan lagi tidak sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak ,akan tetapi ketidak jelasan kesepakatan akhir

---

<sup>31</sup>Hasil Wawancara Penulis Dengan Konsumen, Konsumen Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, 09 maret 2020

dan juga kemungkinan jual beli akan merugikan salah satu pihak karena peraturan yang tidak pasti diketahui secara langsung pada dua belah pihak adalah hal yang tidak dibenarkan dalam hukum Islam. Dalam menetapkan peraturan ini, pihak toko hanya mengacu pada peraturan yang berlaku pada saat penjualan, dan tidak memperhatikan kualitas barang. Kualitas barang yang dimaksud disini adalah kualitas barang tersebut pada saat pembeli melihat dan mengetes pakaian tersebut di Rumah, karena di Toko tersebut tidak ada kamar testi. Apakah bagus atau tidak, bukan berdasarkan jenis atau tipe tertentu. Baik barang tersebut bagus atau kualitasnya tidak terlalu bagus, tetap penjual tidak mengizinkan untuk mengembalikan barang atau menukar barang tersebut.

Jual beli akan sah apabila telah dipenuhi rukun dan syarat jual beli, jika hal tersebut tidak terpenuhi didalam jual beli maka jual beli tersebut dianggap tidak sesuai dengan syara'. Maka dalam jual beli kita dituntut untuk saling ridha tanpa ada unsur paksaan dari penjual atau pembeli, seperti kaidah Fiqh:

*“Hukum asal transaksi adalah keridhaan kedua belah pihak yang berakad, hasilnya adalah berlaku sahnyanya yang diakadkan.”*

Kaidah ushul fiqh tersebut menjelaskan bahwa keridhaan dalam transaksi tersebut merupakan prinsip dalam akad. Oleh karena itu, transaksi barulah sah apabila salah satu pihak dalam keadaan kedua dalam belah pihak. Artinya tidak sah suatu akad apabila salah satu dari mereka didalam keadaan terpaksa atau juga merasa tertipu. Bisa jadi pada waktu akad sudah saling meridhai, tetapi kemudian salah satu pihak merasa tertipu, artinya hilang keridhaannya, maka akad tersebut bisa batal. Contohnya pembeli merasa

tertipu karena dirugikan oleh pedagang sebab terdapat kecacatan atau ketidakpuasan pada barang. Oleh sebab itu setiap transaksi harus berlandaskan kepada syariat, yaitu berlandaskan kepada hukum islam.

Jika dilihat dari prinsip *Khiyar* yang ditetapkan oleh Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa, tidak sesuai dengan hukum islam. Yang *pertama*, jika ditinjau dari prinsip *KhiyarAib* (cacat) yang berarti bahwa sesuatu benda yang hilang darinya sifat fitrah yang baik dan mengakibatkan kurangnya harga dalam pandangan umum para pedagang, baik cacat itu besar maupun kecil. Namun penjual tidak memberikan hak meneruskan atau membatalkan jual beli ketika terdapat barang cacat setelah pembeli meninggalkan tempat akad tersebut, dan membawa pulang barang. Salah satu contoh bahwa Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa tidak menerapkan prinsip syariah' adalah penjual mengatakan bahwa apabila produk-produk yang umumnya terdapat cacat atau kerusakan maka tidak direkomendasikan untuk dibeli dan dijual belikan. Pada kenyataannya ketika pembeli mendapat barang cacat ketika samapi kerumah penjual tidak memberikan izin penukaran barang dengan alasan tersebut. Maka dalam prinsip *Khiyar Aib*' Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa tidak menerapkan prinsip kejujuran dalam menjalankan kegiatan bisnisnya sesuai dengan ajaran Islam, bahwa kejujuran syarat fundamental dalam kegiatan bisnis.

*Kedua*, hal ini berbeda pula dengan prinsip *Khiyar Majleis* yaitu *khiyar* yang memberikan hak pilih untuk kedua belah pihak yang berakad untuk membatalkan akad selama keduanya masih berada dalam majelis akad dan

belum berpisah badan/tempat. Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa telah menerapkan *Khiyar majelis* yaitu mereka telah memberikan hak memilih untuk meneruskan atau membatalkan jual beli kepada konsumen selama mereka masih berada didalam terjadinya transaksi jual beli tersebut. Dan setelah pembeli meninggalkan toko tersebut maka pembeli tidak ada lagi hak *Khiyar* lagi untuk mengembalikan atau menukar barang tersebut, karna pada toko ini juga telah memberikan peringatan dengan tulisan (*Barang Yang Sudah Dibeli Tidak Dapat Dikembalikan Lagi*), dan memberikan hak untuk memilih sebelum akad berlangsung. Sebagaimana hadis Rasulullah saw yang diriwayatkan oleh Bukhari dan Muslim, yaitu:

الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا - أَوْ قَالَ حَتَّى يَتَفَرَّقَا - فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا ، وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِطَتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا

*Artinya: "Penjual dan pembeli masing-masing memiliki hak pilih (khiyar) selama keduanya belum berpisah. Bila keduanya berlaku jujur dan saling terus terang, maka keduanya akan memperoleh keberkahan dalam transaksi tersebut. Sebaliknya, jika mereka berlaku dusta dan saling menutup-nutupi, niscaya hilanglah keberkahan bagi mereka dalam transaksi itu."* (HR. Bukhari dan Muslim)

Maka hal tersebut menunjukkan bahwa Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa telah menerapkan prinsip syariah dalam transaksi dengan menjaga perilaku agar tetap berjalan diatas aturan/norma yang telah ditetapkan.

Namun, ketika ditinjau dalam *Khiyarsyarat* yang berarti hak yang diberikan kepada pembeli untuk meneruskan atau membatalkan jual beli tanpa adanya cacat barang dengan syarat tempo waktu untuk mengembalikan barangnya dalam waktu selama 3 hari atau lebih sesuai dengan kesepakatan



antara penjual dan pembeli. Seperti yang telah dibahas sebelumnya pada Hadis yang diriwayatkan Al-Baihaqy dan Ibnu Majah:

أَنْتَ بِالْخِيَارِ بِكُلِّ سِلْعَةٍ إِبْتِغَاءَهَا ثَلَاثَ لَيَالٍ (رواه البيهقي وابن ماجه)

Artinya: "Engkauberkhiyar dalam tiap-tiap barang yang engkau beli selama tiga malam." (HR. Al-Baihaqy dan Ibnu Majah)

Dalam hal ini Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa tidak menerapkan kesepakatan antara dua belah pihak, mereka hanya membuat kesepakatan sendiri dan tidak adanya kesepakatan dari pembeli. Sehingga dalam transaksi jual beli di Toko baju serba 35000 kota langsa banyak pembeli yang merasa dirugikan. Dengan tidak adanya *khiyar* tersebut maka pembeli yang dikecewakan, dan merasa dirugikan dan disinilah letak tidak keridhaan didalam transaksi yang dilakukan telah melanggar hukum islam.

Jika ditinjau dari prinsip *Khiyar al-wasshfi*. Yaitu, *khiyar* yang membolehkan hak memilih membatalkan atau meneruskan jual beli benda pada saat mengetahui barang-barang yang dibeli itu tidak sesuai dengan sifat-sifat yang dikehendakinya.<sup>32</sup> Seperti yang diterangkan dalam satu Hadis yang diriwayatkan Al-Baihaqy dan Ibnu Majah:

أَنْتَ بِالْخِيَارِ بِكُلِّ سِلْعَةٍ إِبْتِغَاءَهَا ثَلَاثَ لَيَالٍ (رواه البيهقي وابن ماجه)

Artinya: "Engkauberkhiyar dalam tiap-tiap barang yang engkau beli selama tiga malam." (HR. Al-Baihaqy dan Ibnu Majah)<sup>33</sup>

*Khiyar* ini tidak diterapkan di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa terhadap semua konsumen yang berkunjung di toko tersebut, setiap konsumen

<sup>32</sup>Khosiyah, Siah. *Fiqh Muamalah Perbandingan*. (Bandung : Pustaka Setia, 2014). h.133

<sup>33</sup>Muhammad Hasannuddin, *Fiqh Muamalah*, (Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2017).

dijinkan untuk memilih pakaian yang ia inginkan dengan mengetahui kualitas barang pada toko tersebut adalah kualitas yang rendah, konsumen diberikan hak untuk memilih barang yang di inginkan sesuai keinginannya yang ada di toko tersebut, dan jika setiap barang yang konsumen pilih maka dianggap itu adalah barang yang sudah sesuai keinginannya atau tidak sesuainya jika terjadinya akad dan barang telah dibawa pulang maka tidak ada lagi hak khiyar bagi mereka untuk menukar atau mengembalikan barang tersebut, sementara dalam kesepakatan akad penjual tidak mengatakan secara langsung bahwa barang yang sudah di bawa pulang tidak dapat ditukar maupun dikembalikan. Maka prinsip *Khiyar al-wasshfi* tidak diterapkandi Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa yang sesuai dengan syariat.

Dalam jual beli busana tersebut, kesepakatan akhir tidak diketahui. Penjual hanya membuat sebuah iklan yang tertulis dengan ukuran kecil tanpa mengatakan ketika diakhir akad bahwa “(barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan atau ditukar),” sehingga banyak pembeli tidak tahu akan peraturan tersebut. dan Pembeli hanya mengetahui bahwa barang yang dibeli adalah barang yang berlaku pada saat pengambilan. Karena pengambilan barang dilakukan bertempo awaktu ketika setelah sampai dirumah untuk melakukan kecocokan baju, maka pihak pembeli akan mengetahui barang yang cocok.

Dari sini dapat diketahui bahwa akad *Khiyar* perlu dilakukan secara kesepakatan antara dua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli, karna nantinya akan diketahui walaupun harus menunggu pada saat pembeli kembali

yang dilakukan oleh penjual. Akan tetapi, kualitas baju yang tidak diperhatikan menyebabkan kerugian di pihak penjual. Karena barang yang berkualitas rendah cenderung akan mudah rusak atau tidak dapat digunakan oleh pembeli akibat tidak diberikan untuk melakukan pengepasan baju.

Penetapan *Khiyar* yang diperbolehkan dalam Islam adalah akad yang disepakati kedua belah pihak dan merupakan kesepakatan yang wajar dan tidak merugikan salah satu pihak. Dalam hal ini akad yang digunakan adalah akad yang tidak berlaku dan tidak diterima oleh satu pihak. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penetapan *Khiyar* yang dilakukan oleh Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa dan pembeli dalam jual beli di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa tidak sesuai dengan hukum Islam karena akad akhir tidak ditetapkan bersama dan tidak sesuai dengan kebutuhan pembeli karena kualitas barang yang rendah dan tidak dapat mengembalikan barang yang sudah dibawa pulang yang dapat menyebabkan kerugian di pihak pembeli. Oleh karena itulah *khiyar* yang ditetapkan di Toko baju serba 35000 kota langsa tidak sesuai dengan hukum Islam.

Berdasarkan dari data wawancara yang telah penulis lakukan kita dapat melihat bahwa kurangnya pelaksanaan praktik *Khiyar* yang dilakukan di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa. Pedagang tersebut hanya memberikan hak kepada pembeli dalam hal meneruskan atau membatalkan jual beli, boleh saja pembeli tidak jadi membeli asalkan pembeli dan penjual belum berpisah atau terjadinya (*Khiyar Majelis*) dan setelah terjadi akad jual beli dan pembeli telah meninggalkan toko maka pembeli tidak dibenarkan untuk

mengembalikan/menukar barang tersebut. Dalam hal ini sudah terjadinya hak khiyar yang sesuai dengan hukum islam.

Namun jika ditinjau dari *Khiyar*lainnya *pedagang* tersebut tidak memberikan *khiyar* kepada pembeli ketika barang yang sudah dibeli dibawa pulang dan terdapat cacat pada barang tersebut (*Khiyar Aib'*),maka penjual tidak memberikan hak khiyar kepada pembeli, sehingga pembelilah yang dirugikan dalam transaksi ini. Jika dalam segi waktu pengembalian barang (*Khiyar Syarat*)maka toko baju serba 35000 kota langsa tidak memberikan hak untuk menukar atau mengembalikan barang dalam waktu yang diinginkan pembeli, tanpa ada kesepakatan dari pembeli. Ketika barang setelah barang dibawa pulang dan ternyata barang itu tidak sesuai dengan yang dia inginkan atau dikehendakinya (*Khiyar Al-Wasshfi*) maka penjual tidak memberikan izin menukar barang yang sudah di bawa pulang. Maka dalam hal ini tidak menimbulkan adanya *Khiyar* dan jika dilihat dari segi waktu pun mereka tidak melakukan (*Khiyar Syarat*) karena kebanyakan pembeli merasa tidak rela dan merasa dirugikan karena tidak diberikan kesempatan untuk menukar barangnya walaupun pembeli baru saja mengiggalkan tempat terjadinya akad tersebut (Toko).

Dari wawancara yang penulis lakukan dengan penjual sampai respon pembeli, ada banyak sisi yang timbul tentang penerapan khiyar di Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa, banyak pembeli yang merasa dirugikan ketika tidak adanya khiyar yang dilakukan dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli, tidak adanya kerelaan pembeli terhadap sistem yang dibuat oleh penjual.

Karena mengingat Islam mengajarkan kita untuk melakukan hal yang baik, sebagai umat Muslim kita harus mengutamakan kemaslahatan. Jadi jika pedagang memberikan kemaslahatan kepada pembeli maka setiap transaksi akan jauh dari namanya saling merugikan dan ketidakrelaan antara pedagang dan pembeli. Namun jika lebih menumbulkan kemudharatan antara penjual dan pembeli maka akan terjadinya kerujuan dan ketidakrelaan antara satu pihak dan keberkahan dalam transaksi tersebutpun akan hilang.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan pada Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa dapat disimpulkan bahwa praktik jual beli dalam pelaksanaan pemasaran tidak terdapat fasilitas ruang tes sehingga banyak konsumen yang merasa dirugikan tidak diizinkan untuk melakukan pengepasan baju. Dan dari hasil penelitian diketahui bahwa strategi rata-rata yang menjadi alasan konsumen melakukan keputusan pembelian di Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa adalah karena harga yang dijual murah, pelayanan yang tepat dan lokasi yang dapat dijangkau oleh konsumen.
2. Ditinjau dari *Fiqh Muamalah* praktik jual beli yang dilakukan Toko Baju Serba 35000 Kota Langsa dalam akad jual belinya sudah sesuai dengan syarat dan rukun jual beli. Namun jika ditinjau dari prinsip *Khiyar* maka toko busana serba 35000 kota langsa tidak menerapkan prinsip *Khiyar* yang sesuai dengan hukum Islam, karena pada toko tersebut tidak membuat kesepakatan bersama ketika menetapkan peraturan barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan, sehingga membuat konsumen tidak memiliki hak *Khiyar* dalam transaksi jual beli tersebut. Dan dari hasil penelitian penerapan *Khiyar* yang dilakukan tidak sesuai dengan hukum Islam, dikarenakan pihak toko tidak melakukan penetapan kesepakatan yang disepakati oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli), dalam *Khiyar Syarat* pembeli dibolehkan membuat kesepakatan dengan memberikan syarat dengan jangka waktu.

Namun, pihak Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa tidak memberikan kesepakatan dalam penukaran baju atau pengembalian barang jika tidak sesuai dengan kehendak konsumen.

## **B. Saran**

1. Bagi toko busana serba 35000 kota langsa peneliti sarankan agar pihak toko seharusnya lebih meningkatkan prinsip transaksi yang sesuai dengan hukum Islam yang berlaku, memberikan fasilitas yang lengkap kepada setiap konsumen yang berkunjung ke toko, sehingga tidak ada lagi konsumen yang merasa dirugikan secara sebelah pihak saja.
2. Bagi akademisi diharapkan dapat menjadi bahan referensi bagi para akademisi pada persoalan jual beli yang sesuai dengan hukum Islam. Skripsi ini juga diharapkan dapat menambah referensi pada aspek hukum ekonomi syariah

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalah*, Sinar Grafika Offset: 2010.
- Abdul Rahman Ghazay, *Fiqh Muamalat*, Jakarta. 2008.
- Abdullah Al-Muslih & Shalah Ash-Shawi, *Fiqih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta: Darul Haq, 2004.
- Ahmad Azhar Basyir, *Asas-Asas Hukum Muamalat (Hukum Perdata Islam)*, Yogyakarta: Anggota IKAPI, 2004.
- Ahmad Tanzeh, *Metodologi Penelitian Praktis*, Yogyakarta: Teras, 2011.
- Ahmad Wardi Muslich, *Fikih Muamalah*. Amzah, Jakarta, 2010.
- Al-Salam Sarh Bulugh Al-Marah Minjami' Adilati Al Ahkam, Juz 3, Kairo: Darlkhya' Al-Turas Al-Islami, 1960.
- Arifin Johan, *Etika Bisnis Islam*, Semarang: Walisongo, 2009.
- Departemen Agama RI, *Al-Hikmah Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2005.
- Dokumentasi Toko Busana Serba 35000 Kota Langsa, 2020
- Dr. Ridwan Nurdin, MCL, *Fiqh Muamalah*, Banda Aceh: Yayasan Pena, 2010.
- G. Gruenwald, *Seri Pemasaran Dan Promosi, Pengembangan Produk Baru*, Jakarta: PT Alex Media Komputindo, 2001.
- H. Abdul Rahman Ghazaly, M.A, *Fiqh Muamalat*, Jakarta, 2008.
- Haroen Nasrun, *Figih Mu'amalah*, Jakarta; Penerbit: Gaya Media Pratama, 2000.
- Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahud*, Diterjemahkan Abu Usamah Fakhtur, Jakarta: Pustaka Azzam, 2007.
- Imam Turmuzi, *Sunan Turmazi*, Juz II, Semarang : Maktabah Toha Putra, tth
- Khosiyah, Siah. *Fiqh Muamalah Perbandingan*. Bandung : Pustaka Setia, 2014.
- Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2007.
- M. Ali Hasan, *Berbagai macam Transaksi Dalam Islam*, Jakarta : Pt. Raja Grafindo Persada 2003.



- Muhammad Hasannuddin, *Fiqh Muamalah*, Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2017.
- Rahmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Pustaka Setia, 2001.
- Ricky W Griffin dan Ronald J.Ebert, *Bisnis*, Jakarta: Erlangga, 2003.
- Ridwan Nurdin, *Fiqh Muamalah*, Banda Aceh: Yayasan Pena, 2010.
- Sa'ad Yusuf Abu Aziz, *Fikih Peraktis Muamalah 2*, Fatiha, 2013.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunnah XII, Terj. Kamaludin A. Marzuki*. Bandung, alma'arif, .1988
- Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.
- Sayyid Al-Imam Muhammad Ibn Ismail Al-Kahlani Al-Sun'ani, Subul
- Sudarsono, *Pokok-Pokok Islam*, Jakarta: Rineka Cipta, 1992.
- Suhrawardi k. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 2012.
- Sukandarrumidi, *Metodologi Penelitian: Petunjuk Praktis Untuk Penelitian Pemula*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2004.
- Sumartono, *Terperangkap Dalam Iklan*, Bandung: Alfa Beta, 2002.
- Suwartono, *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Cv Andi Offset, 2014.
- Syaikh Al-'Allamah Muhammad Bin 'Abdurrahman Ad-Dimasyqi, *Fiqh Empat Mazhab*, Bandung, 2016.
- Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syari'ah*, Jakarta: Raja Grafindo Persad, 2010

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

1. Nama Lengkap : **Ratna Walsarani**
2. Tempat/Tanggal Lahir : Cek Mbon/ 12 Juni 1998
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Agama : Islam
5. Kebangsaan/Suku : Indonesia/Aceh
6. Status Perkawinan : Belum Kawin
7. Pekerjaan : Mahasiswa
8. Alamat : Dusun Krueng Tuan, Desa Seumanah Jaya,  
Kec. Ranto Peurelak, Kab. Aceh Timur
9. No. Telp/Hp : 0821 6839 5026
10. Nama Orang Tua
  - a. Ayah : Madsyah M. Nur
  - b. Ibu : Lina Br.Karo
11. Alamat : Dusun Krueng Tuan, Desa Seumanah Jaya,  
Kec. Ranto Peurelak, Kab. Aceh Timur
12. Pendidikan
  - a. SD Seumanah Jaya : Berijazah Tahun 2009
  - b. MTSs Seumanah Jaya : Berijazah Tahun 2012
  - c. MAN Ranto Peurelak : Berijazah Tahun 2015
  - d. Perguruan Tinggi : Iain Langsa, Program S-1,  
Fakultas Syariah, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Masuk Tahun  
2015 Sampai Dengan Sekarang.

Langsa, Agustus 2020

Penulis

**Ratna Walsarani**