

PENGEMBALIAN BARANG DALAM JUAL BELI GROSIR

PERSPEKTIF HAK *KHIYAR*

(Studi Pada Toko Distributor Kaos Koze Kelurahan Kebun Ros Bengkulu)



SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)**

OLEH:

FIRDAUS ZULPIABRI

NIM. 1611130010

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
BENGKULU, 2021 M/1442 H**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Firdaus Zulpiabri, NIM 1611130010 dengan judul “Pengembalian Barang dalam Jual Beli Grosir Perspektif Hak *Khiyar* (Studi Pada Toko Distributor Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu)”, Program Studi Ekonomi Syariah telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Insitut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 25 Januari 2021 M
11 J. Akhir 1442 H

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031003

Khairiah Elwardah, M.Ag
NIP. 197808072005012008



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU**

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **"Pengembalian Barang dalam Jual Beli Grosir**

Perspektif Hak Khayar (Studi Pada Toko Distributor Kaos Polos Koze

Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu" oleh, **Firdaus Zulpiabri. NIM.**

1611130010, Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji

dan di pertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan

Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada :

Hari : Jum'at

Tanggal : 29 Januari 2021 M/ 16 Jumadil Akhir 1442 H

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan
sebagai syarat guna memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah dan
diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Bengkulu, 05 Februari 2021 M

22 Jumadil Akhir 1442 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Miti Yarmunida, M.Ag

NIP. 197705052007102002

Penguji I

Miti Yarmunida, M.Ag

NIP. 197705052007102002

Sekretaris

Aan Shar, M.M.

NIP. 198908062019031008

Penguji II

Adi Setiawan, Lc., M.E.I

NIP. 198803312019031005

Mengetahui,

Dekan



Dr. Asnaini, MA

NIP. 197304121998032003

MOTTO

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

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”. (QS. An-nisa:29)

“Jangan berhenti ketika lelah tetapi berhentilah ketika sudah”

(FIRDAUS ZULPIABRI)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, penuh syukur dan mengharap ridha Allah SWT berkat segala rahmat, nikmat, taufiq dan hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat beriring salam untuk Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat, dan pengikutnya hingga akhir zaman. Dengan ini ku persembahkan karya kecil ini kepada:

- 1. Terkhusus kedua orang tuaku Bapak Zulkifli, S.Ag dan Ibu Pisi Aslaini yang telah membesarkanku dengan penuh kasih sayang, serta memberi dukungan perjuangan, dan motivasi, dan pengorbanan untuk membukakan jalan menuju masa depan yang lebih baik.*
- 2. Untuk saudariku Yusraini Wulandari yang selalu mendukung dan memberi pengertian, semoga awal kesuksesan ini dapat membanggakanmu.*
- 3. Kedua pembimbing skripsiku (Bapak Dr. Nurul Hak, M. A dan Ibu Khairiah Elwardah, M.Ag) yang telah memberikan waktu, ilmu, perhatian, dan masukan dalam menyelesaikan skripsi ini.*
- 4. Untuk sahabat-sahabatku “Wacana-wacana Club”, “GH Insomnia”, “Wadidaw grup”,. Termakasih sudah menemani, membimbing, dan mendukungku dari awal kuliah hingga berada dititik ini, kalian sungguh luar biasa.*
- 5. Untuk keluarga FEBI IAIN Bengkulu dan Almamater Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Terimalah ini sebagai bukti dan bentuk kasihku pada kalian yang telah memberikan dorongan, motivasi, semangat, pengorbanan, kesabaran, ketabahan serta doanya dalam setiap jalanku.*

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan :

Skripsi dengan judul : “Pengembalian Barang dalam Jual Beli Grosir Perspektif Hak *Khiyar* (Studi pada Toko Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Bengkulu)” , adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.

1. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
2. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, Januari 2021 M

R. Akhir 1442 H

Mahasiswa yang menyatakan



FIRDAUS ZULPIABRI
NIM 1611130010

ABSTRAK

**Pengembalian Barang dalam Jual Beli Grosir Perspektif Hak *Khiyar*
(Studi pada Toko Distributor Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Kota
Bengkulu)**

Oleh Firdaus Zulpiabri, NIM 161130010

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui 1) Bagaimanakah pengembalian barang dalam jual beli grosir pada Toko Distributor Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu, 2) Bagaimanakah pengembalian barang dalam jual beli grosir pada Toko Distributor Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu ditinjau dari perspektif hak *Khiyar*. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang dilakukan di Toko Distributor Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu dengan teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa 1) Pengembalian barang di Toko Distributor Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu ini mensyaratkan adanya kecacatan pada barang dan pengembaliannya maksimal satu hari setelah barang tersebut sampai ke tangan konsumen, 2) Pengembalian barang dalam jual beli grosir di Toko Distributor Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu ini sudah memberikan hak *khiyar* kepada konsumennya, yaitu *khiyar aib* dan *khiyar syarat*.

Kata Kunci: *Pengembalian Barang, Jual Beli Grosir, Hak Khiyar*

ABSTRACT

Zupiabri, Firdaus. 2021. *Commodities Returns in Buying and Selling Wholesale from Khiyar's Right Perspective (Study at Koze Plain T-Shirt Distributor Store, Kebun Ros Village, Bengkulu City)*. Faculty of Economics and Islamic Business of State Islamic Institute of Religion

This research aimed to find out, 1) How is the commodities return in buying and selling wholesale at the Koze Plain T-Shirt Distributor Store, Kebun Ros Sub-district, Bengkulu City, 2) How is the commodities return in buying and selling wholesale at the Koze Plain T-shirt distributor store, Kebun Ros Sub-district, Bengkulu City in terms of khiyar's rights perspective. This research was qualitative research, conducted at the Koze Plain T-Shirt Distributor Store, Kebun Ros Sub-district, Bengkulu City. The data collection techniques used was observation, interview, and documentation. The data analysis technique used was data reduction, data presentation and conclusion drawing. The results of this research indicated that, 1) Return of commodity at the Koze Plain T-Shirt Distributor Shop, Kebun Ros Sub-district, Bengkulu City requires defects in the commodity with maximum returning time is one day after the commodity arrived to the consumers, 2) Commodities return in buying and selling wholesale at the Koze Plain T-shirts distributor store, Kebun Ros Sub-district, Bengkulu City has given khiyar's rights to consumers, which are khiyar aib and khiyar syarat.

Keywords: *Commodities Return, Buying and Selling Wholesale, Khiyar's Rights*

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya, maka skripsi yang berjudul Implementasi Pengelolaan Keuangan Mahasiswi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Bengkulu ini dapat diselesaikan. Shalawat serta salam semoga selalu tercurahlan kepada junjungan kita Nabi besar, Muhammad SAW yang menjadi suri tauladan dan pemberi safaat bagi umatnya di hari akhir nanti. Amin Yarobbal Alamin.

Skripsi ini disusun sebagai pemenuh salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Bengkulu. Izinkan penulis dalam momen langka ini mengucapkan rasa terimakasih teriring do'a semoga menjadi amal ibadah dan keberkahan serta balasan pahala dari Allah SWT yang tiada tara. Kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag., M.H., selaku Rektor IAIN Bengkulu yang telah mengayomi mahasiswa-mahasiswinya dengan seluruh kebijakan dan kebijakannya.
2. Dr. Asnaini, M.A., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Bengkulu, yang telah memberikan nasihat, motivasi, dan arahan bagi terbentuknya pribadi yang unggul dan berprestasi.

3. Desi Isnaini, M.A., selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Bengkulu sekaligus dosen pembimbing akademik, yang telah memberikan dukungannya kepada mahasiswa selama ini.
4. Eka Sri Wahyuni, SE, MM. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah, yang sudah sangat banyak membantu memberikan arahan serta bimbingan kepada mahasiswa selama ini.
5. Dr. Nurul Hak, MA., selaku Pembimbing I, yang telah memberikan saran, nasihat, motivasi, dan kesabarannya dalam membimbing penulis selama menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih untuk ilmu yang telah diberikan selama ini.
6. Khairiah Elwardah, M. Ag., selaku Pembimbing II, yang telah memberikan dorongan, nasihat, motivasi dalam membimbing penulis selama menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih untuk ilmu yang telah diberikan selama ini.
7. Kedua orang tuaku Zulkifli, S.Ag dan Pisi Aslaini yang selalu memberikan motivasi, dukungan baik moril maupun materil serta doa-doa yang selalu engkau panjatkan demi kesuksesan penulis.
8. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Bengkulu, yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai pengetahuan ilmunya dengan penuh kesabaran dan keikhlasan.
9. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Bengkulu, yang telah memberikan pelayanan yang baik dalam hal pelayanan.

10. Semua pihak yang membantu dalam penyelesaian penulisan skripsi ini.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi koreksi perbaikan penulis kedepan.

Bengkulu, Januari 2021 M
J. Akhir 1442 H

Firdaus Zulpiabri
NIM 1611130010

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	
HALAMAN PENGESAHAN	
HALAMAN MOTO.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN PERNYATAAN	vi
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	5
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian	5
E. Kegunaan Penelitian	6
F. Penelitian Terdahulu	6
G. Metode Penelitian	12
1. Jenis Penelitian dan Pendekatan Penelitian.....	12
2. Waktu dan Lokasi Penelitian	13
3. Subjek /Informan Penelitian	13
4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	14
5. Teknik Analisis Data	16
H. Sistematika Penulisan	18

BAB II KAJIAN TEORI

A. Jual Beli.....	20
1. Pengertian Jual Beli.....	20
2. Rukun dan Syarat Jual Beli.....	21
3. Hukum Jual Beli.....	23
4. Macam-Macam Jual Beli	26
B. Khiyar.....	28
1. Pengertian <i>Khiyar</i>	28
2. Dasar Hukum Hak <i>Khiyar</i>	29
3. Macam-Macam Hak <i>Khiyar</i>	31
C. Grosir	37
1. Pengertian Grosir.....	37
2. Macam-Macam Grosir.....	38
3. Pengembalian Barang dalam Grosir.....	42
4. Syarat Pengembalian Jual Beli Karena Cacat	44

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Toko Distributor Kaos Polos Koze	46
B. Lokasi Toko Distributor Kaos Polos Koze	47
C. Tujuan Toko Distributor Kaos Polos Koze	47
D. Struktur dan Tugas Organisasi Toko Distributor Kaos Polos Koze	47
E. Produk	51
F. Member Toko Distributor Kaos Polos Koze	53
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian.....	54
B. Pembahasan	58
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	64
B. Saran-Saran	65
DAFTAR PUSTAKA	66
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Toko Distributor Kaos Polos Koze.....	48
--	----

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1.....	53
----------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Belangko Pengajuan Judul Proposal Skripsi
- Lampiran 2. Bukti Tidak Plagiat Judul
- Lampiran 3. Bukti Menghadiri Seminar Proposal
- Lampiran 4. Daftar Hadir Seminar Proposal
- Lampiran 5. Catatan Perbaikan Proposal Skripsi Pembimbing
- Lampiran 6. Surat Penunjukan SK Pembimbing
- Lampiran 7. Pedoman Wawancara
- Lampiran 8. Halaman Pengesahan Izin Penelitian
- Lampiran 9. Surat Permohonan Penelitian
- Lampiran 10. Surat Keterangan Sudah Penelitian
- Lampiran 11. Lembar Bimbingan Skripsi Pembimbing I
- Lampiran 12. Lembar Bimbingan Skripsi Pembimbing II
- Lampiran 13. Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Ajaran Islam mengatur segala aspek kehidupan manusia secara menyeluruh. Hubungan antara manusia dengan Allah diatur dalam bidang ibadah dan hubungan sesama manusia diatur dalam bidang muamalah. Salah satu aspek kehidupan yang diatur dalam bidang muamalah adalah jual beli. Jual beli merupakan akad yang umum digunakan oleh masyarakat karena dalam setiap pemenuhan kebutuhannya, masyarakat tidak bisa meninggalkan akad ini. Untuk mendapatkan makanan dan minuman misalnya, terkadang ia tidak mampu untuk memenuhi kebutuhan itu dengan sendirinya tapi membutuhkan dan berhubungan dengan orang lain, sehingga kemungkinan besar akan terbentuk akad jual beli.¹ Kajian mengenai jual beli merupakan kajian muamalah yang terus berkembang dari zaman ke zaman, semakin variatif juga bentuk, model, bahkan sistem pembayarannya. Salah satu kajian yang menarik adalah mengenai jual beli grosir. Jual beli ini ada karena perkembangan zaman yang semakin maju.

Usaha grosiran adalah semua kegiatan dalam penjualan barang dan jasa kepada mereka yang membeli untuk dijual kembali atau untuk penggunaan

¹ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Mu'amalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), h. 693

bisnis.² Oleh sebab itu, jual beli grosir dapat diartikan sebagai bentuk jual beli barang atau jasa yang dilakukan dalam jumlah banyak dan bertujuan untuk dijual kembali oleh pembeli. Kelebihan grosir adalah selain jumlahnya banyak juga mampu membeli dalam jumlah yang melebihi kemampuan membeli toko eceran. Item produk lebih banyak dan stok produk adalah produk yang *fast moving*.³ Dalam Islam, tidak ada aturan yang mengatur secara spesifik mengenai jual beli grosir. Namun, pada dasarnya segala bentuk atau transaksi muamalah itu boleh atau mubah kecuali ada dalil-dalil yang mengharamkannya. Jadi sebenarnya segala bentuk macam muamalah itu boleh asalkan tetap diperbolehkan oleh *syara'* terutama tentang jual beli dan lain-lainnya. Hal ini juga sesuai dengan Madzab Syafi'i yang mengatakan pada prinsipnya semua jenis jual-beli itu boleh asalkan dengan kerelaan kedua belah pihak yang bertransaksi kecuali jual beli yang dilarang oleh Rasulullah saw.⁴

Adanya dua bentuk penjualan barang yang dilakukan dalam transaksi jual beli di toko-toko besar, yakni jual beli grosir dan eceran yang keduanya memiliki perbedaan harga. Jual beli grosir mengharuskan pembeli membeli barang dalam jumlah yang besar (biasanya untuk dijual lagi), namun harganya akan jauh lebih murah dibandingkan jual beli eceran. Adanya perbedaan harga ini, dikarenakan pembeli yang membeli barang tersebut akan

² Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, Alih Bahasa: Bakowatun, Wilhelmus W. dalam *Dasar-dasar Pemasaran*, (Jakarta: Index, 2018), h. 81.

³ Tzu Sun, *Creating Distribution Strategy*, Alih Bahasa: M. Royan, Frans. *Aplikasi Strategi Perang Sun Tzu dalam Pendistribusian Produk*, (Jakarta: Gramedia, 2010), h. 10.

⁴ Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana, 2010), h. 69

menjual barang tersebut kembali dengan harga pasaran. Pada prakteknya, jual beli grosir hanya memperlihatkan beberapa sampel sebagai contoh barang yang akan dibeli nanti. Barang grosiran biasanya berisi lusinan, kodian, dan lain-lain. Jual beli grosir secara umum menggunakan sistem *return* yang artinya bahwa barang yang sudah dibeli bisa dikembalikan apabila barang tersebut tidak sempurna dalam proses produksian (cacat).

Penelitian ini akan dilakukan pada Toko Distributor Kaos Polos Koze, Jl. Siti Khadijah No. 43, Kebun Ros, Kota Bengkulu. Komoditas ini dipilih karena komoditas ini adalah barang yang paling sering di-*return* (kembalikan) oleh pembeli grosir. Sementara itu, pemilihan Toko Distributor Kaos Polos Koze sebagai lokasi penelitian adalah karena pembeli grosir di Toko Distributor Kaos Polos Koze cukup banyak. Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan pemilik di Toko Distributor Kaos Polos Koze yang bernama Tyo, ia mengatakan bahwa

“Dalam jual beli grosiran di toko kami, biasanya kami mengutamakan kebutuhan pembeli. Banyak pembeli yang datang dan membeli secara grosiran barang-barang di toko kami, baik itu untuk event dalam kota maupun luar kota ataupun acara kampus yang ada di kota Bengkulu. Apabila mereka datang maka kami akan memperlihatkan sampel pakaian yang mereka inginkan. Pada beberapa pembeli, ada yang teliti dalam membeli dan ada juga yang tidak dan ada juga yang membeli via online. Nah disini masalahnya, pada beberapa pembeli ada yang komplain ataupun menelpon kembali setelah menerima barang, karena barang yang mereka terima itu dalam keadaan rusak, seperti ukurannya ada yang tidak sesuai dan ada pula yang jahitannya kurang rapi ataupun sobek. Sebagai penjual yang tidak mau kehilangan pelanggan, maka pihak kami terpaksa harus mengganti barang tersebut kepada pembeli tetapi kami memberikan tenggat waktu selama satu hari setelah konsumen menerima barang. Ada juga kejadian bila barang tersebut setelah dicek ternyata bukan karena cacat produksi, melainkan cacat yang dibuat oleh konsumen itu sendiri”⁵

⁵ Wawancara oleh Penulis di Toko Distributor Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Keling

Ekonomi Islam mengatur hak *khiyar* yang ditujukan kepada pembeli apabila barang yang dibeli oleh pembeli mengalami cacat. Hal ini bertujuan untuk memberikan jaminan kepada pembeli bahwa pembeli akan mendapatkan kepuasan kualitas atas barang yang dibeli. *Khiyar* artinya hak yang dimiliki orang yang melakukan kontrak untuk memilih yang terbaik diantara dua hal, yaitu meneruskan akad atau membatalkan akad.⁶ Penjual berupaya untuk menerima *return* yang diajukan pembeli dalam jual beli grosir. Ini merupakan bentuk asas *ta'awun* atau tolong menolong yang diberikan penjual kepada pembeli berupa *return* dengan tujuan merawat pembeli agar menjadi pelanggan tetap. Jika penjual tidak melayani *return* yang diajukan oleh pembeli, maka pembeli akan beralih ke penjual yang lain. Meskipun di satu sisi penjual telah berupaya menerima *return* akibat cacat yang diajukan oleh pembeli, namun ada juga terdapat pembeli yang nakal karena mengembalikan barang dengan kondisi yang tidak sama pada saat ia membeli bukan karena kecacatan barang tersebut, melainkan karena barang tersebut tidak laku dijual. Padahal, dalam perjanjian awal harusnya barang yang dikembalikan adalah barang yang cacat, bukan barang yang tidak laku.

Pengembalian barang dalam jual beli grosir di Toko Distributor Kaos Polos Koze mensyaratkan adanya kecacatan pada barang tersebut. Hal-hal seperti ini tentu sangat beresiko bagi penjual, karena hal tersebut dapat dimanfaatkan oleh pembeli. Pembeli disini dapat melakukan kecurangan untuk menukarkan barang yang tidak laku dengan cara merusak barang

⁶ Suhrawardi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*. (Jakarta: Sinar Grafika Offset. 2004). h. 146.

tersebut terlebih dahulu. Oleh sebab itu, berdasarkan masalah tersebut peneliti tertarik untuk meneliti tentang **“Pengembalian Barang dalam Jual Beli Grosir Perspektif Hak *Khiyar* Pada Toko Distributor Kaos Polos Koze, Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu”**.

B. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini hanya terbatas pada bagaimana praktik pengembalian barang dalam jual beli grosir yang ada di Toko Distributor Kaos Polos Koze yang ada di Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu serta bagaimana perspektif hak *khiyar* dalam menanggapi pengembalian barang tersebut.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimanakah pengembalian barang dalam jual beli grosir pada Toko Distributor Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu ?
2. Bagaimanakah pengembalian barang dalam jual beli grosir pada Toko Distributor Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu dalam perspektif hak *Khiyar* ?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana pengembalian barang dalam jual beli grosir pada Toko Distributor Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Bengkulu.
2. Untuk mengetahui bagaimana pengembalian barang dalam jual beli grosir pada Toko Distributor Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu dalam perspektif hak *Khiyar*

E. Kegunaan Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini sebagai upaya untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman sehingga dapat memberikan sumbangan pemikiran apabila dalam masyarakat terdapat bentuk atau model *khiyar* dalam jual beli yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam, maka dapat dijadikan sebagai solusi untuk permasalahan tersebut.

2. Secara praktis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan yang dapat memberikan informasi mengenai pelaksanaan pengembalian barang dalam jual beli grosir menurut perspektif *khiyar* di Toko Distributor Kaos Polos Koze, Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu.
- b. Sebagai contoh bagi toko- toko lainnya untuk dapat memperhatikan dan menerapkan hak *khiyar* dalam jual beli grosir. Manfaat penelitian ini bagi peneliti lain yaitu dapat menjadi rujukan, sumber informasi dan bahan referensi penelitian selanjutnya agar bisa lebih dikembangkan.

F. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu dalam tinjauan pustaka memudahkan dan sangat membantu dalam menentukan langkah-langkah yang sistematis dari teori maupun konsep. Berikut ini adalah beberapa penelitian terdahulu yang telah peneliti temui yang menjadi acuan dan bahan referensi bagi peneliti untuk menunjang dalam melakukan survey penelitian antara lain :

Pertama skripsi dari Marlida Nur Damayanti dengan judul, “Implementasi Hak *Khiyar* Pada Transaksi Jual Beli Baju (Studi Kasus Di Toko Andri,

Toko Annisa dan Toko Tiga Saudara Pasar Cendrawasih Metro)⁷”. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui pemahaman masyarakat tentang Implementasi Hak *Khiyar* pada Transaksi Jual Beli Baju. Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang bersifat deskriptif. Sumber data penelitian berupa sumber data primer (penjual dan pembeli grosir toko tekstil dan pakaian Metro Mega Mall) dan sumber data sekunder (dokumen-dokumen, buku-buku dan jurnal-jurnal terkait). Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara (*interview*) bebas terpimpin dan dokumentasi. Teknik analisa data yang digunakan adalah analisa kualitatif dengan metode berfikir induktif

Berdasarkan hasil penelitian, realitas penggantian barang dalam jual beli grosir di Metro Mega Mall disebabkan karena adanya barang cacat yang ditemui pembeli grosir (*khiyar aib dan khiyar ru'yah*) atau karena produk tersebut tidak laku (*khiyar syarat*). Bila dilihat dari etika bisnis Islam, dalam jual beli grosir di Metro Mega Mall terdapat prinsip ketauhidan dimana segala sesuatu yang dilakukan semata-mata karena Allah, prinsip keadilan dimana penjual tidak mendiskriminasikan pembeli, prinsip kebebasan dimana pembeli bisa untuk menukar barang yang memiliki cacat bahkan tidak laku, prinsip tanggung jawab dimana penjual bertanggung jawab atas barang yang tidak sesuai atau cacat dan prinsip itikad baik yang diwujudkan dengan melaksanakan transaksi berdasarkan iktikad baik, transparan dan tidak merugikan/menzalimi pihak yang lain. Meskipun demikian, pembeli yang sengaja membuat produk cacat demi menukar produk yang tidak laku

⁷ Marlida Nur Damayanti, “Implementasi Hak *Khiyar* Pada Transaksi Jual Beli Baju (Studi Kasus Di Toko Andri, Toko Annisa dan Toko Tiga Saudara Pasar Cendrawasih Metro). IAIN Metro. 2017

merupakan praktik pengambilan hak orang lain, menzalimi salah satu pihak dan termasuk memakan harta secara batil.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penilitan ini adalah sama-sama membahas tentang bagaimana penerapan hak khiyar menurut etika bisnis islam dan yang membedakan kedua penelitian ini adalah masalah yang ditemukan serta objek penelitian. Masalah yang ditemukan dalam penelitian terdahulu adalah adanya tambahan biaya ketika ingin mengembalikan ataupun mengganti barang yang rusak.

Kedua skripsi Arfa Laila Rahmawati dengan judul, “Bentuk *Khiyar* Dalam Jual Beli Di Pasar Bandarjo Ungaran Menurut Perspektif Hukum Islam”.⁸ Dalam skripsi ini terdapat tiga persoalan yang dibahas yaitu, (1) Bagaimana praktik *khiyar* dalam jual beli di Pasar Bandarjo Ungaran?, (2) Apa saja bentuk-bentuk *khiyar* dalam jual beli di Pasar Bandarjo Ungaran?, (3) Apakah bentuk *khiyar* dalam jual beli di Pasar Bandarjo Ungaran sesuai dengan hukum Islam?. Penelitian ini menggunakan metode penelitian lapangan, penelitian yang langsung dilakukan di Pasar Bandarjo Ungaran dengan sifat penelitian deskriptif dan untuk memecahkan masalah dengan pendekatan yuridis dengan analisa kualitatif. Data diperoleh melalui observasi ketempat penelitian secara langsung yaitu Pasar Bandarjo Ungaran dan wawancara dengan pihak yang mendukung, yaitu kepala pasar, penjual, dan pembeli. Hasil dari penelitian dapat disimpulkan beberapa hal, yaitu praktik *khiyar* dalam jual beli yang dilakukan pedagang dan pembeli apabila mendapat

⁸Arfa Laila Rahmawati, “Bentuk *Khiyar* Dalam Jual Beli Di Pasar Bandarjo Ungaran Menurut Perspektif Hukum Islam” IAIN Salatiga: Skripsi Sarjana, Fakultas Syari’ah, (IAIN Salatiga, 2019)

cacat barang atau tidak sesuai ukuran, bukanlah pembatalan melainkan tetap melanjutkan jual beli dengan syarat tukar barang yang sudah dibeli dengan barang yang sejenis atau seharga, bisa juga tukar tambah, dan tukar yang lebih murah. *Khiyar* yang sering terjadi di Pasar Bandarjo Ungaran yaitu *khiyar aib dan khiyar syarat*. Bentuk *khiyar* dalam jual beli di Pasar Bandarjo Ungaran dalam hukum Islam ini diperbolehkan. Hal ini dikaitkan dengan *urf*, tukar barang menjadi kebiasaan yang dilakukan berulang-ulang oleh masyarakat dalam jual beli dimana kebiasaan itu dianggap baik.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti ialah sama-sama membahas mengenai *khiyar*. Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti ialah terdapat pada objek penelitian serta permasalahan yang ditemukan. Dipenelitian terdahulu hak *khiyar* itu sudah ada, namun penggunaannya atau pengaplikasiannya masih salah atau masih belum seutuhnya benar.

Ketiga skripsi Intan Nairobi, dengan Judul, “Penggantian Barang Dalam Jual Beli Grosir Menurut Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Toko Tekstil dan Pakaian di Mega Mall Kota Metro)”⁹. Skripsi Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang bersifat deskriptif. Sumber data penelitian berupa sumber data primer (penjual dan pembeli grosir toko tekstil dan pakaian Metro Mega Mall) dan sumber data sekunder (dokumen-dokumen, buku-buku dan jurnal-jurnal terkait). Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara (*interview*) bebas terpimpin dan dokumentasi. Teknik analisa data yang digunakan adalah

⁹ Intan Nairobi, “Penggantian Barang Dalam Jual Beli Grosir Menurut Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Toko Tekstil dan Pakaian di Mega Mall Kota Metro)”.IAIN Metro. 2017

analisa kualitatif dengan metode berfikir induktif. Berdasarkan hasil penelitian, realitas penggantian barang dalam jual beli grosir di Metro Mega Mall disebabkan karena adanya barang cacat yang ditemui pembeli grosir (*khiyar aib dan khiyar ru'yah*) atau karena produk tersebut tidak laku (*khiyar syarat*). Bila dilihat dari etika bisnis Islam, dalam jual beli grosir di Metro Mega Mall terdapat prinsip ketauhidan dimana segala sesuatu yang dilakukan semata-mata karena Allah, prinsip keadilan dimana penjual tidak mendiskriminasikan pembeli, prinsip kebebasan dimana pembeli bisa untuk menukar barang yang memiliki cacat bahkan tidak laku, prinsip tanggung jawab dimana penjual bertanggung jawab atas barang yang tidak sesuai atau cacat dan prinsip itikad baik.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti ialah sama-sama membahas mengenai *khiyar*. Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti ialah terdapat pada objek penelitian serta tujuan dari penelitian. Tujuan dari penelitian terdahulu adalah untuk melihat sudut pandang etika bisnis Islam mengenai penggantian barang.

Keempat Jurnal Nasional dari Muhammad Majdi Ammirudin yang berjudul "*Khiyār*(hak untuk memilih) dalam Transaksi *Online*:Studi Komparasi antara Lazada, Zalara dan Blibli".¹⁰ Tujuan dari artikel ini adalah untuk menganalisis jenis *khiyar* dan aplikasinya terhadap bisnis online yang sedang menjamur di Indonesia serta membandingkannya terhadap lazada,

¹⁰ Majdi Muhammad Ammirudin, "*Khiyār*(hak untuk memilih) dalam Transaksi *On-Line*:Studi Komparasi antara Lazada, Zalara dan Blibli," *Jurnal Ekonomi Syariah*, I (Februari, 2016)

zalora dan blibli. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa *khiyar aib* diaplikasikan oleh ketiga situs tersebut, sedangkan *khiyar ru'yah* hanya diaplikasikan oleh lazada. Metodologi yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif yang bersumber pada rujukan-rujukan yang sesuai dengan melakukan pendekatan komparatif kepada ketiga situs tersebut.

Persamaannya adalah penelitian ini sama-sama membahas mengenai hak *khiyar* dan menggunakan metode kualitatif sedangkan perbedaannya adalah objek penelitiannya dan dalam penelitiannya penelitian terdahulu mengkomparatifkan ketiga objek penelitian tersebut.

Kelima Jurnal Internasional dari Dandi Setiabakti and Moh. Qudsi Fauzy yang berjudul “*Islamic Fairness Concept Implementation in Business Perspective of Az-Zaitun I Surabaya Sharia Market Trade*”.¹¹ Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan implementasi konsep keadilan Islam dalam berbisnis oleh para pedagang Pasar Syariah Az-Zaitun I Surabaya. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan strategi studi kasus deskriptif. Data primer diperoleh dengan menggunakan *purposive sampling* melalui wawancara. Pengamatan partisipatif juga dilakukan kepada para pedagang. Data sekunder diperoleh dari buku, jurnal ilmiah, dan artikel online yang relevan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa para pedagang Pasar Syariah Az-Zaitun I Surabaya menerapkan semua konsep yang adil sesuai dengan tiga makna keadilan, yaitu setara, proporsional, dan orientasi ilahi.

¹¹ Dandi Setiabakti & Moh. Qudsi Fauzy, *Islamic Fairness Concept Implementation in Business Perspective of Az-Zaitun I Surabaya Sharia Market Trade*,” *KnE Social Sciences*, I(Maret,2019)

Persamaannya penelitian yang akan diteliti oleh peneliti adalah sama-sama membahas konsep *khiyar*. Perbedaan penelitian terdahulu ini dan yang akan diteliti oleh peneliti terletak pada objek dan kajiannya. Kajian yang diteliti di penelitian terdahulu ini bukan hanya fokus pada konsep *khiyar* namun juga dengan tiga konsep keadilannya.

G. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan cara penelitian lapangan. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menekankan pada hal yang terpenting dari sifat suatu barang atau jasa berupa kejadian/ fenomena sosial adalah makna dibalik kejadian tersebut yang dapat dijadikan pelajaran berharga bagi suatu pengembangan konsep teori.¹²

Penelitian kualitatif adalah suatu pendekatan penelitian yang mengungkapkan situasi sosial tertentu dengan mendeskripsikan kenyataan secara benar, dibentuk oleh kata-kata berdasarkan teknik pengumpulan dan analisis data relevan yang diperoleh dari situasi yang alamiah.¹³ Penelitian kualitatif dilakukan karena peneliti ingin mengeksplor fenomena- fenomena yang tidak dapat dikuantifikasikan yang bersifat deskriptif seperti proses manajemen, metode yang digunakan, proses suatu konsep yang beragam, tata cara suatu budaya, dan lain

¹²Djam'an Satori dan Aan Komariah, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2017), h. 22

¹³Djam'an Satori dan Aan Komariah, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*,... h. 25

sebagainya.¹⁴Metode kualitatif dapat digunakan untuk mengungkap dan memahami suatu dibalik fenomena yang sedikitpun belum diketahui.

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dari tanggal 1 Desember 2020 sampai 15 Januari 2021. Lokasi yang dipilih dalam penelitian ini adalah Toko Distributor Kaos Polos Koze, Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu.

3. Subjek/Informan Penelitian

Pada penelitian ini yang menjadi informan penelitian adalah staff dan karyawan yang bekerja di Toko Distributor Kaos Polos Koze, Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu. Dimana dengan adanya informan penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk menjangkau data dan hasil pengamatan dan observasi.

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

a. Sumber Data

1) Sumber data primer

Sumber data primer yaitu sumber yang dapat memberikan informasi secara langsung yang memiliki hubungan dengan masalah pokok penelitian sebagai bahan informasi yang akan melengkapi data yang dibutuhkan. Data primer ini diperoleh secara langsung dari staff dan karyawan Toko Distributor Kaos Polos Koze, Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu baik dari hasil observasi maupun wawancara.

¹⁴Djam'an Satori dan Aan Komariah, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*,... h. 25

2) Sumber data sekunder

Sumber data sekunder yaitu sumber penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui perantara. Data sekunder bertujuan untuk mendapatkan informasi lebih lanjut tentang masalah penelitian. Sumber data sekunder biasanya berwujud data dokumentasi atau data laporan yang tersedia. Data sekunder dari penelitian ini adalah foto-foto, sejarah serta profil dari Toko Distributor Kaos Polos Koze, Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu.

b. Teknik Pengumpulan Data

Data-data yang diperlukan dalam penelitian ini dikumpulkan melalui tiga cara yaitu :

1) Observasi

Observasi adalah kegiatan memperhatikan secara akurat, dimana peneliti melakukan pengamatan secara langsung ke objek penelitian. Adapun yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah observasi partisipan dimana peneliti secara langsung terlibat dalam kegiatan-kegiatan yang dilakukan subjek yang diobservasi.

Tujuan observasi adalah mendeskripsikan setting yang dipelajari, aktivitas-aktivitas yang berlangsung, orang-orang yang terlibat dalam aktivitas, dan makna kejadian dilihat dari perspektif mereka yang terlihat dalam kejadian yang diamati.

2) Wawancara

Wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan cara bertanya jawab dengan responden. Dengan menggunakan metode ini diharapkan dalam wawancara yang dilakukan terhadap informan yang ditanyai dapat diperoleh jawaban secara langsung, jujur, dan benar serta keterangan lengkap sehubungan dengan objek penelitian, sehingga dapat memperoleh informasi yang valid. Apabila terdapat jawaban dari informan yang kurang lengkap karena masih bersifat umum dan kurang spesifik, maka perlu ditanyakan lebih lanjut.¹⁵ Dalam wawancara penulis mengacu pada pedoman wawancara yang telah disiapkan terlebih dahulu dan wawancara yang dilakukan langsung kepada staff dan karyawan di Toko Distributor Kaos Polos Koze, Jl. Siti Khadijah No. 43, Kebun Ros, Kota Bengkulu.

3) Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah metode dengan mencari data mengenai hal-hal yang berupa dokumen resmi, arsip ataupun catatan yang berhubungan dengan informasi yang diperlukan untuk melengkapi data-data yang diperlukan. Misalnya, buku-buku yang relevan, laporan perusahaan yang mengenai cara penjualan produk pada Toko Distributor Kaos Polos Koze,

¹⁵ Hendri Tanjung dan Abrista Devi, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Grama Publisinh, 2010), h. 83

Kelurahan Kebun Ros, Kota Bengkulu.

5. Teknik Analisis Data

Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis data model miles dan huberman, mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data¹⁶, yaitu :

a. Reduksi data

Peneliti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, menentukan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya bila diperlukan. Dalam hal ini data yang dimaksud ialah data yang diperoleh berdasarkan wawancara, dokumen-dokumen yang masih terkumpul menjadi satu atau juga disebut data kasar. Dengan reduksi data maka data yang tidak perlu akan dibuang.

b. Penyajian data (*data display*)

Penyajian data merupakan sekumpulan informasi tersusun yang diberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dengan penyajian data, peneliti akan memahami apa yang sedang terjadi maupun yang sudah terjadi, dengan demikian data yang

¹⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kualitatif dan R&D)*, (Bandung: CV Alfabeta, 2014), h. 91-95

sudah diperoleh di lapangan akan diambil kesimpulan dengan tujuan dari penelitian ini.

c. Penarikan kesimpulan (*conclusion drawing*)

Peneliti menarik kesimpulan dan memverifikasi makna dari komponen-komponen data yang disajikan dengan mencermati pola-pola keteraturan, penjelasan, konfigurasi dan hubungan sebab akibat. Penarikan kesimpulan merupakan hasil penelitian yang menjawab fokus penelitian berdasarkan analisis data, kesimpulan disajikan dalam bentuk deskriptif objek penelitian dengan berpedoman pada kajian penelitian.

H. Sistematika Penulisan

Untuk lebih jelas dan mudah dipahami dalam penelitian ini, maka penulis memaparkan sistematikanya sebagai berikut :

BAB I Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah yang menjadi alasan penulis dalam melakukan penelitian. Kemudian berisi rumusan masalah, tujuan penelitian, pembatasan masalah, kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, metodologi peneliian dan sistematika penulisan.

BAB II Kajian Teori, yang menjelaskan tentang konsep jual beli, tentang konsep grosir dan konsep hak *khiyar*.

BAB III Gambaran umum objek penelitian, berisi gambaran-gambaran umum mengenai Toko Distributor Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu, mulai dari sejarah berdirinya toko, struktur organisasi hingga produk yang dijual.

BAB IV Hasil dan Pembahasan, di sini merupakan inti dari penelitian yang dilakukan yaitu berisi tentang bagaimana mekanisme pengembalian barang dalam jual beli grosir di Toko Distributor Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu, serta bagaimana tinjauan hak *khiyar* mengenai pengembalian tersebut.

BAB V Penutup, yaitu kesimpulan dan saran, di sini dapat ditarik inti sari dari penelitian yang telah dilakukan serta saran atau masukan dari peneliti terkait dengan penelitian yang dilakukan

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Jual Beli

1. Pengertian Jual Beli

Secara etimologi (bahasa), jual beli berarti menukar harta dengan harta. Adapun secara termologi (istilah), jual beli berarti transaksi penukaran selain dengan fasilitas dan kenikmatan, agar tidak termasuk di dalamnya penyewaan dan pernikahan.¹⁷ Menurut fuqoha jual beli berasal dari dua kata yaitu jual dan beli. Jual adalah mengeluarkan atau memindahkan sesuatu dengan kepemilikannya dengan harga tertentu, sedangkan beli adalah memasukkan kepemilikan tersebut dengan jalan menerima pemindahan kepemilikan tersebut.¹⁸ Dengan demikian jual beli dapat dijelaskan bahwa, jual beli adalah tukar menukar harta dengan harta dengan cara-cara tertentu dengan cara-cara tertentu yang bertujuan untuk memindahkan kepemilikan.

Sedangkan jual beli menurut bukunya Sulaiman Rasjid yang berjudul Fikih Islam jual beli adalah menukar barang dengan barang yang lain dengan cara yang tertentu (akad). Menurut Ali, jual beli ialah tukar menukar suatu barang, baik dilakukan dengan uang maupun barang dengan barang atau benda dengan benda lain atas dasar suka sama suka di antara kedua belah pihak, yang biasa disebut *an*

¹⁷Abdullah Al-Mushlih Dan Shalah Ash-Shawi, *Fiqih Ekonomi Keuangan Islam*, (Jakarta : DarulHaq, 2008) h. 8

¹⁸Endang Hidayat, *Fiqih Jual Beli*, (Yogyakarta: Remaja Rosdakarya, 2015) h. 10

taraandin, artinya atas dasar kerelaan kedua belah pihak, yakni pihak pembeli dan pihak penjual.

Berdasarkan penjelasan tersebut di atas dapat dipahami bahwa jual beli adalah suatu kegiatan tukar menukar barang atau harta yang bertujuan untuk memindahkan suatu kepemilikan harta dengan cara tertentu.

2. Rukun dan Syarat Jual Beli

Jual beli dilakukan dengan ijab dan kabul. Sesuatu yang kecil dikecualikan dari ketentuan ini. Di dalamnya tidak harus ada ijab dan kabul, tetapi cukup dilakukan dengan dengan saling menyerahkan barang atas dasar rela sama rela. Hal ini dikembalikan kepada tradisi dan kebiasaan yang berlaku di masyarakat. Di dalam ijab kabul tidak ada lafaz-lafaz tertentu yang harus digunakan karena yang menentukan di dalam akad adalah tujuan dan makna bukan lafaz dan struktur.¹⁹

Sesuatu yang menjadi sandaran di dalam jual beli adalah kerelaan untuk melakukan pertukaran dan ungkapan yang menunjukkan pengambilan dan pemberian kepemilikan, seperti perkataan penjualan, “aku telah menjual, aku telah menyerahkan, aku telah memberikan kepemilikan, barang ini milikmu, atau bayarkan harganya”. Perkataan pembeli, “aku telah membeli, aku telah mengambil, aku telah menerima, aku telah rela atau ambilah uangnya”. Rukun di dalam jual beli yang harus dimiliki oleh penjual dan pembeli antara lain :

¹⁹ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*. Diterjemahkan Oleh Syaqqina, Abu. Dengan Judul Asli, *Fiqhul Sunnah*, (Semarang : Tinta Abadi Gemilang, 2013) Jilid 5, h. 35

- a. Adanya penjual dan pembeli, kedua belah pihak memenuhi syarat dan rukunnya antara lain :
 - 1) Kedua belah pihak telah balig (dewasa)
 - 2) Berakal (bukan orang gila)
 - 3) Dalam keadaan sadar dan tidak dipaksa
 - 4) Suka sama suka (*an taraadin*)
- b. Ada benda atau barang yang diperjual belikan, dengan syarat :
 - 1) Barang yang diperjualbelikan itu suci, bukan barang najis seperti khamar, bangkai dan sebagainya.
 - 2) Ada manfaatnya.
 - 3) Barangnya dapat dimiliki pembeli.
 - 4) Barang yang dijual milik penjual atau milik orang lain yang mewakilkan penjualan padanya.
 - 5) Barangnya dapat diketahui oleh keduanya
- c. Ada ijab qabul (transaksi), ijab penjual. Misalnya, saya jual barang ini seharga sekian, dan qabul pembeli. Misalnya , saya beli (terima) barang ini seharga sekian.
- d. Ada nilai tukar pengganti barang, para ulama fikih mengemukakan syarat-syarat nilai tukar (harga barang) antara lain:
 - 1) Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.
 - 2) Boleh diserahkan pada waktu akad, sekalipun secara hukum

seperti pembayaran dengan cek atau kartu kredit. Apabila harga barang itu dibayar di kemudian, maka waktu pembayarannya harus jelas.

3) Apabila jual beli itu dilakukan dengan saling mempertukarkan barang, maka barang yang dijadikan nilai tukar bukan barang yang diharamkan, seperti babi dan khamar, karena kedua jenis barang ini bernilai syara.²⁰

3. Hukum Jual Beli

Hukum-hukum mengenai muamalah telah dijelaskan oleh Allah SWT di dalam Alquran dan dijelaskan pula oleh Rasulullah SAW dalam As-Sunnah. Adanya penjelasan itu, karena manusia memang sangat membutuhkan keterangan tentang masalah tersebut dari sumber utama hukum Islam.²¹ Jual beli telah dijelaskan di dalam Alquran surat An-nisa : 29 berikut ini:

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

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”. (QS. An-nisa:29)

Berdasarkan ayat Alquran di atas, Allah SWT dengan tegas melarang orang-orang mukmin menjadi tamak terhadap hak orang lain, dengan mengambil hak-hak itu tanpa melalui jalan yang benar.

²⁰Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta Selatan :Gaya Media Pratama, 2000), h. 119

²¹Muhammad Ali, *Sejarah Fiqih Islam*, (Jakarta Selatan: Dunia Buku AlGhifari, 2002),

Oleh karena itu, janganlah kamu memakan atau mengambil harta orang lain atau pihak lain dan jangan pula kamu bersengketa karena harta yang kamu peroleh dengan jalan batil atau curang. Jalan yang batil menurut syara adalah mengambil harta orang atau pihak lain dengan cara yang tidak diridhai oleh pemiliknya, atau membelanjakan (menggunakan) harta bukan pada tempatnya. Carilah harta-harta itu dengan jalan perniagaan (bisnis) yang ditegaskan atas dasar kerelaan di antara kedua belah pihak atau lebih.²²

Ayat ini member pengertian bahwa jual beli dilaksanakan atas dasar persetujuan bersama oleh kedua belah pihak atau lebih, jual beli bukanlah hal yang abadi. Oleh karena itu janganlah sampai melupakan urusan akhirat. Mencari keuntungan dengan jual beli diperbolehkan yaitu dengan cara yang benar dan tidak merugikan orang lain.²³ Ayat tersebut di atas, menjelaskan bahwa Allah SWT melarang orang muslim mengambil hak orang lain dengan jalan yang batil atau curang serta tanpa persetujuan pemiliknya. mengambil sesuatu yang bukan hak nya seperti korupsi dan semua yang merugikan orang lain itulah yang dilarang oleh Allah SWT. Dan Allah SWT menganjurkan umatnya untuk berniaga yang dilakukan dengan suka sama suka agar tidak ada unsur pemaksaan maupun merugikan salah satu pihak.

²²Teungku Muhammad Hasbi Ash Shiddieqy, *Tafsir Al-qur'an Masjid Ann-Nuur*, (Semarang: PT. Pustaka Riski Putra, 2000), h. 43

²³Teungku Muhammad Hasbi Ash Shiddieqy, *Tafsir Al-qur'an Masjid Ann-Nuur...*, h.

Jual beli juga di jelaskan dalam hadis dari Sa'id bin Umair dari pamannya, dia berkata :

سُئِلَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ - أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ قَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ
وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam ditanya, "Pekerjaan apakah yang paling baik?" Beliau menjawab, "Pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan semua pekerjaan yang baik." (HR. Baihaqi dan Al Hakim; shahih lighairihi)

Dijelaskan Juga dalam hadis dari Ibnu Umar, ia berkata :

سُئِلَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَيُّ الْكَسْبِ أَفْضَلُ ؟ قَالَ : عَمَلُ
الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam ditanya, "Pekerjaan apakah yang paling utama?" Beliau menjawab, "Pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan semua perniagaan yang baik." (HR. Thabrani dalam Al Mu'jam Kabir; shahih)

Dari kedua hadits tersebut, meskipun kadang Rasulullah ditanya dengan istilah "pekerjaan yang paling baik" dan kadang ditanya dengan istilah "pekerjaan yang paling utama", ternyata jawaban beliau hampir sama, yakni pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan perniagaan yang baik. Pekerjaan dengan tangan sendiri maksudnya adalah pekerjaan yang dilakukan seseorang tanpa meminta-minta. Pekerjaan itu bisa berupa profesi sebagai tukang batu, tukang kayu, pandai besi, maupun pekerjaan lainnya. Dalam hadis yang lain dicontohkan pekerjaan seseorang yang mencari kayu bakar. Profesi dokter, arsitek, dan sejenisnya di zaman sekarang juga termasuk dalam hadis ini. Sedangkan

perniagaan yang baik maksudnya adalah perniagaan atau perdagangan yang bersih dari penipuan dan kecurangan. Baik kecurangan timbangan maupun kecurangan dengan menyembunyikan cacatnya barang yang dijual.

4. Macam-macam jual beli

Jual beli yang sah haruslah memenuhi beberapa syarat. Di antara syarat-syarat ini yang berkaitan dengan orang yang melakukan akad dan ada yang berkaitan dengan barang yang diakadkan, yaitu harta yang ingin dipindahkan dari salah satu pihak ke pihak yang lain, baik penukaran maupun barang yang dijual.²⁴ Jual beli dibagi menjadi beberapa macam antara lain :

a. Jual beli berdasarkan pertukarannya dibagi menjadi empat yaitu :

- 1) Jual beli *salam* (pesanan). Jual beli *salam* adalah jual beli melalui pesanan, yakni jual beli dengan cara menyerahkan terlebih dahulu uang muka kemudian barangnya diantar belakangan.
- 2) Jual beli *muqayadhah* (barter). Jual beli *muqayadhah* adalah jual beli dengan cara menukar barang dengan barang, seperti menukar baju dengan sepatu.
- 3) Jual beli *muthlaq*. Jual beli *muthlaq* adalah jual beli barang dengan sesuatu yang telah disepakati sebagai alat pertukaran, seperti uang.
- 4) Jual beli alat penukar dengan alat penukar. Jual beli alat penukar dengan alat penukar adalah jual beli barang yang biasa dipakai

²⁴Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah* 5. (Jakarta Selatan: Republika, 2018) h. 37

sebagai alat penukar dengan alat penukar lainnya. Seperti uang emas dengan uang perak.

b. Jual beli ditinjau dari cara menetapkan harga dibagi menjadi :

1) *Ba ĩ musamawah* (jual beli dengan cara tawar-menawar) yaitu jual beli dimana pihak penjual tidak menyebutkan harga pokok barang, akan tetapi menetapkan harga tertentu dan membuka peluang untuk ditawar

2) *Ba ĩ amanah* yaitu jual beli dimana pihak penjual menyebutkan harga pokok barang lalu menyebutkan harga jual barang tersebut. Jual beli ini terbagi menjadi tiga bagian yaitu : *Ba ĩ murabahah*, yaitu pihak penjual menyebutkan harga pokok dan laba, *Ba ĩ al-wadhiyyah* yaitu pihak penjual menyebutkan harga pokok barang dan menjual barang tersebut di bawah harga pokok, seperti diskon. *Ba ĩ tauliyah*, yaitu penjual menyebutkan harga pokok dan menjualnya dengan harga tersebut.²⁵

c. Ditinjau dari sisi waktu serah terima, jual beli dibagi menjadi empat yaitu:

1) Barang dan uang serah terima dengan tunai.

2) Uang dibayar di muka dan barang menyusul pada waktu yang disepakati, ini dinamakan jual beli salam. Barang diterima dimuka dan uang menyusul disebut dengan *ba ĩ ajal* (jual beli tidak tunai/kredit).

²⁵Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah : Fiqh Muamalah*, (Bandung: Prenada, 2013), h. 108

3) Barang dan uang tidak tunai disebut *bai bain bi dain* (jual beli utang dengan utang).

B. Khiyar

1. Pengertian *Khiyar*

Khiyar menurut bahasa Arab berasal dari kata *Al-Ikhtiyar* yang bermakna pilihan dan bersih. Atau dapat didefinisikan yaitu hukum asal dalam akad setelah disetujuinya, yakni tercegahnya masing-masing pihak (penjual atau pembeli) membatalkannya dari masing-masing pihak yang membatalkannya.²⁶ Di dalam Kamus Lengkap Ekonomi Islam *khiyar* adalah memilih atau menyisihkan atau menyaring atau hak pilih menentukan yang terbaik dari dua hal (atau lebih) untuk dijadikan orientasi atau kemampuan untuk membatalkan kontrak.²⁷ *Khiyar* artinya boleh memilih antara dua, meneruskan akad jual beli atau menggugurkan (menarik kembali, tidak jadi dijual beli)''.

Menurut Saleh Al Fauzan di dalam buku yang berjudul Fikih Sehari-hari hak *khiyar* adalah memilih dua hal yang terbaik antara meneruskan akad jual beli atau membatalkannya bagi pihak yang melakukan akad.²⁸ Menurut Ali, *khiyar* di dalam buku Fikih Jual Beli adalah memilih dua hal yang terbaik antara meneruskan akad jual beli atau membatalkannya.²⁹ Menurut Siah Khosyi'ah arti *khiyar* di dalam jual beli adalah menentukan alternatif antara dua hal yaitu membatalkan

²⁶Endang Hidayat, *Fiqih Jual Beli*, (Bandug: PT Remaja Rosdakarya, 2015), h. 32

²⁷Dwi Suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Total Media, 2009), h.135

²⁸Saleh Al fauzan, *Fiqih Sehari-hari*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2005), h.367

²⁹Sulaiman Rasjid, *Fikih Islam.*, (Bandung : Sinar Baru Algasindo,2012), h. 286

atau meneruskannya.

Berdasarkan penjelasan tersebut di atas, dapat dipahami bahwa *khiyar* di dalam jual beli adalah memilih antara dua pilihan yang menurutnya baik yaitu meneruskan atau mengurungkan niatnya untuk berakad.

2. Dasar Hukum Hak *Khiyar*

Seperti yang dijelaskan di dalam hadis Nabi SAW berikut:

عَنْ ابْنِ عُمَرَ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنَّهُ قَالَ: إِذَا تَبَايَعَ الرَّجُلَانِ فَكُلُّ وَاحِدٍ مِنْهُمَا بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا وَكَانَا جَمِيعًا أَوْ يُخَيَّرُ أَحَدُهُمَا الْآخَرَ فَإِنْ خَيَّرَ أَحَدُهُمَا الْآخَرَ فَتَبَايَعَا عَلَى ذَلِكَ فَقَدْ وَجِبَ الْبَيْعُ وَإِنْ تَفَرَّقَا بَعْدَ أَنْ تَبَايَعَا وَلَمْ يَتْرُكْ وَاحِدٌ مِنْهُمَا الْبَيْعَ فَقَدْ وَجِبَ الْبَيْعُ. — رواه البخاري ومسلم

Artinya:

Dari Ibnu ra. Dari Rasulullah SAW bersabda: Jika dua orang saling berjual beli, maka masing-masing diantara keduanya mempunyai hak pilih selama keduanya belum berpisah, dan keduanya sama-sama mempunyai hak, atau salah seorang diantara keduanya memberi pilihan kepada yang lain. Beliau bersabda: jika salah seorang diantara keduanya memberi pilihan kepada yang lain, lalu keduanya menetapkan jual beli atas dasar pilihan itu, maka terjadilah jual beli itu.(HR. Bukhari dan Muslim)³⁰.

Hadis tersebut di atas menjelaskan bahwa jika kedua belah pihak (penjual dan pembeli) masih berada dalam satu tempat pelaksanaan jual beli, maka masing-masing mempunyai hak pilih untuk mengesahkan atau membatalkan jual beli. Jika keduanya saling berpisah, sesuai dengan yang dikenal manusia, atau jual beli disepakati hak pilih

³⁰ Abdullah bin Abdulrahman bin Shalih Ali Bassam, *Syarah Hadist Pilihan Bukhari Muslim*, Diterjemahkan oleh Kathur Suhardi, Dengan Judul Asli Taisirul Alam Syarh Umdahtul Ahkam,(Jakarta:Darul Falah, 2002), h. 580

diantara keduanya, maka akad jual beli dianggap sah, sehingga salah seorang diantaranya tidak boleh membatalkan secara sepihak, kecuali dengan perjanjian yang disepakati.

Dapat dipahami bahwa apabila dua orang yang sedang melakukan transaksi jual beli, maka masing-masing keduanya memiliki hak untuk meneruskan atau membatalkan akad. Hak penjual dan pembeli tersebut dinamakan *khiyar*. Tujuan hak *khiyar* tersebut agar penjual dan pembeli tidak ada yang merasa dirugikan satu dengan yang lain, agar kedua belah pihak melakukannya dengan suka sama suka tanpa ada unsur pemaksaan di dalamnya.

Dasar hukum *khiyar* dijelaskan di dalam hadis diriwayatkan oleh Bukhari dan Muslim di bawah berikut ini:

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ الْحَارِثِ عَنْ حَكِيمِ بْنِ حَزَامٍ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَالَ:
الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَفْتَرَقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ
كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَّتِ الْبَرَكَةُ مِنْ بَيْعِهِمَا. قَالَ أَبُو دَاوُدَ حَتَّى يَتَفَرَّقَا أَوْ
يَخْتَارَ. — رواه أبو داود

Artinya: “Hadis dari Abdillah bin al-Harits, dari Hakim bin Hizam dia berkata Rasulullah SAW bersabda, “Dua orang yang berjual beli mempunyai hak pilih selama belum berpisah”, atau dia beliau bersabda, “hingga keduanya saling berpisah, Jika keduanya saling jujur dan menjelaskan, maka keduanya diberkai dalam jual beli mereka. Namun Jika keduanya saling menyembunyikan dan berdusta, maka akan dimusnahkan keberkahan jual beli mereka.”(HR. Bukhari Muslim)³¹

Hadis tersebut di atas menjelaskan bahwa Rasulullah SAW

³¹ Abdullah bin Abdulrahman bin Shalih Ali Bassam, *Syarah Hadist Pilihan Bukhari Muslim*, Diterjemahkan oleh Kathur Suhardi, Dengan Judul Asli Taisirul Alam Syarh Umdahtul Ahkam,(Jakarta:Darul Falah, 2002), h. 253

menyebutkan sebagian dari sebab-sebab keberkahan dan pertumbuhan. Sebab-sebab berkah, keuntungan dan pertumbuhan adalah kejujuran dalam muamalah, menjelaskan aib, cacat atau kekurangan atau sejenisnya dalam barang yang dijual. Adapun sebab-sebab kerugian dan ketiadaan berkah ialah menyembunyikan cacat, dusta dan memalsukan barang dagang.

3. Macam-Macam Hak *Khiyar*

Beberapa macam hak *khiyar* menurut beberapa sumber yaitu sebagai berikut:

a. *Khiyar majelis*

Majelis adalah tempat yang dijadikan berlangsungnya transaksi jual beli. Sedangkan *khiyar majelis* yaitu hak pilih bagi kedua belah pihak (penjual dan pembeli) untuk meneruskan atau membatalkan akad selama keduanya berada dalam majelis atau keduanya belum berpisah badan. Artinya, suatu akad dianggap sah apabila kedua belah pihak yang melakukan akad telah berpisah atau salah satu pihak telah melakukan pilihan untuk menjual atau membeli.³²

Imam Syafi'I dan Ahmad berpendapat bahwa apabila jual beli sudah terjadi, kedua belah pihak mempunyai hak *khiyar majelis* selama mereka belum berpisah atau belum melangsungkan jual beli³³. Artinya, suatu transaksi baru dianggap sah apabila kedua belah pihak yang melaksanakan akad telah berpisah badan atau salah

³²Endang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), h. 33

³³Siah Khosiy'ah, *Fiqh Muamalah Perbandingan*, (Bandung, Pustaka Setia, 2014), h.

seorang di antaranya telah melakukan pilihan untuk menjual atau membeli. Berdasarkan penjelasan dari beberapa sumber tersebut di atas, dapat dipahami bahwa *khiyar majelis* adalah hak setiap penjual dan pembeli untuk meneruskan atau membatalkan akad, selama kedua belah pihak masih dalam satu majelis akad (tempat) dan akad tersebut dikatakan sah apabila kedua belah pihak telah memutuskan untuk menjual atau membeli atau telah meninggalkan tempat akad.

Kadang salah satu dari kedua orang berakad terburu-buru mengucapkan ijab dan kabul, lalu tampak baginya kemaslahatannya mengharuskannya untuk tidak melakukan akad. Oleh karena itu, syariat memberikan hak *khiyar* ini kepadanya agar dia dapat memperbaiki kesalahan yang mungkin telah dibuatnya karena terburu-buru.³⁴ Adapun habisnya *khiyar majelis* yaitu apabila :

- 1) Keduanya memilih akan meneruskan akad. Jika salah seseorang dari keduanya memilih akan meneruskan akad, habislah *khiyar* dari pihaknya.
- 2) Keduanya terpisah dari tempat jual beli.

b. Khiyar syarat

Menurut buku Saleh *Al-syarat* yaitu jika kedua belah pihak yang mengadakan transaksi dengan mengajukan syarat adanya *khiyar* dalam akadnya atau setelah akad selama masih di dalam majelis yang sama dan dengan tempo yang diketahui oleh kedua belah pihak.

³⁴ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Diterjemahkan Oleh Abu Syauqina, Dengan Judul Asli, *Fiqhul Sunnah*, h. 85

Menurut Nasrun Haroen *khiyar syarat* adalah hak pilih yang ditetapkan bagi salah satu pihak yang berakad atau keduanya bagi orang lain untuk meneruskan atau membatalkan jual beli, selama masih dengan waktu yang ditentukan³⁵. Misalnya, pembeli mengatakan “saya beli barang ini dari engkau dengan syarat saya berhak memilih antara meneruskan atau membatalkan akad selama tiga hari”.³⁶

Menurut Mardani *khiyar syarat* merupakan hak yang disyaratkan oleh seseorang atau kedua belah pihak untuk membatalkan suatu akad.³⁷

Berdasarkan penjelasan tersebut diatas, dapat dipahami bahwa *khiyar syarat* adalah hak yang pilih untuk menetapkan atau membatalkan akad bagi salah satu pihak atau kedua belah pihak yang berakad selama waktu yang ditentukan.

Menurut Endang berakhirnya *khiyar syarat* yaitu sebagai berikut:

- 1) Masa akad berakhir atau akad dibatalkan atau dianggap sah oleh pemilik *khiyar*, baik melalui pernyataan atau tindakan.
- 2) Tenggang waktu *khiyar* jatuh tempo, tanpa ada pernyataan apakah mau di teruskan atau tidak jual beli itu dari pemilik *khiyar*, dan dengan demikian jual beli menjadi sah atau

³⁵ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* (Jakarta : Gaya Medium Pratama, 2000), h. 132

³⁶ Saleh Al-Fauzan, *Fiqh Sehari-Hari*, Diterjemahkan Oleh Abdullah Hayyie Al-Kattani, Dkk Dengan Judul Asli Al-Mulakkkhasul Fiqih h. 132

³⁷ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Kencana, 2012) h. 106

sempurna.

- 3) Objek yang diperjualbelikan hilang atau rusak di tangan yang berhak *khiyar*. Apabila hak *khiyar* milik penjual, maka jual beli menjadi batal, sedangkan apabila milik pembeli, maka hukumnya menjadi meningkat dan tidak boleh dibatalkan lagi oleh pembeli
- 4) Terdapat pertambahan nilai objek yang diperjualbelikan ditangan dan hak *khiyar* ada di pihaknya. Apabila penambahan itu berkaitan dengan objek jual beli, dan campur tangan pembeli, maka hak *khiyar* dibatalkan. Akan tetapi apabila tambahan itu bersifat terpisah dari objek yang diperjualbelikan, maka hak *khiyar* tidak batal.

c. *Khiyar aib*

Khiyar aib adalah hak yang dimiliki oleh seorang pembeli disebabkan karena adanya cacat pada barang yang ia beli, tetapi tidak di beritahukan oleh penjual atau memang penjual tidak mengetahuinya, akan tetapi cacat itu terbukti ada pada barang sebelum akad jual beli.³⁸ Syarat barang disebut cacat yang diperbolehkan *khiyar* adalah yang dapat mengurangi nilai jual pada umumnya atau mengurangi nilai jual pada barang itu sendiri.

Menurut Sulaiman Rasid *khiyar aib* artinya si pembeli boleh mengembalikan barang yang dibelinya apabila pada barang itu

³⁸ Saleh Al-Fauzan, *Fiqh Sehari-Hari*, Diterjemahkan Oleh Abdullah Hayyie Al-Kattani, Dkk Dengan Judul Asli Al-Mulakhasul Fiqih, (Gema Insani Press, 2005) h. 38

terdapat suatu yang cacat yang mengurangi kualitas atau mengurangi harga barang tersebut atau barang terlihat baik dan sewaktu akan cacatnya sudah ada tetapi si pembeli belum mengetahuinya.

Khiyar aib menurut Nasrul Haroen dalam bukunya yang berjudul *Fiqh Muamalah* adalah hak untuk membatalkan atau melangsungkan jual beli bagi kedua belah pihak yang berakad, apabila terdapat suatu kecacatan pada objek yang diperjualbelikan, dan cacat itu tidak diketahui pemiliknya ketika akad berlangsung.³⁹

Berdasarkan penjelasan dari beberapa rujukan tersebut di atas, dapat dipahami bahwa *khiyar aib* adalah hak yang dimiliki penjual dan pembeli untuk meneruskan atau mengurungkan akad jual beli tersebut karena ada kecacatan pada objek jual beli baik sebelum serah terima barang yang diperjual belikan atau sesudah serah terima objek jual beli.

Syarat-syarat berlakunya *khiyar aib* menurut para ulama yakni:

- 1) Cacat pada barang itu diketahui sebelum terjadinya serah terima barang kepada pembeli, baik cacatnya itu sudah lama atau baru terjadi setelah akad tapi belum serah terima. Karena barang yang diperjualbelikan dalam dua keadaan itu (cacatnya baru atau sudah lama) masih belum ada tanggung jawab penjual. Oleh karena itu, ditemukannya cacat dalam keadaan demikian tanggung jawab penjual. Apabila cacat yang terdapat pada barang diketahui

³⁹ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta Selatan :Gaya Media Pratama, 2007) , h.

setelah terjadi serah terima, maka bagi pembeli tidak ada hak *khiyar*, karena keadaan demikian merupakan tanggung jawab pembeli.

- 2) Pembeli tidak mengetahui bahwa pada barang itu terdapat cacat, baik ketika akad berlangsung atau ketika serah terima barang. Jika dia mengetahuinya, maka tidak ada hak *khiyar* baginya. Karena hal demikian sama dengan menunjukan keridhaannya.
- 3) Adanya cacat pada barang itu bukan termaksud hal yang sulit menghilangkannya. Misalnya, ada najis pada baju yang bisa dihilangkan dengan cara dibasuhnya, tidak menetapnya adanya hak mengembalikan barang.
- 4) Pemilik barang (penjual) tidak mensyaratkan bebas dari setiap cacat pada barang. Misalnya penjual tidak menyatakan “saya menjual barang ini kepadamu dan aku bebas dari tanggung jawab setiap cacat pada barang”. Atau pemilik barang (penjual) tidak mensyaratkan bahwa apabila ada cacat pada barang tidak boleh dikembalikan.⁴⁰

Berdasarkan penjelasan tersebut di atas, dapat dipahami bahwa syarat berlakunya *khiyar aib* di sini adalah apabila barang yang dijadikan objek jual beli tersebut cacat. Baik cacat yang diketahui sebelum serah terima barang maupun setelah serah terima barang. Maka ketika ada kecacatan pada barang yang dijadikan objek jual

⁴⁰ Endang Hidayat, *Fiqih Jual Beli*. (Yogyakarta: Remaja Rosdakarya. 2015), h. 39

beli, maka pihak penjual atau pembeli memiliki hak untuk meneruskan atau membatalkan akad.

C. Grosir

1. Pengertian Grosir

Grosir adalah saluran distribusi yang kedua atau ketiga setelah distributor, atau setelah subdistributor. Grosir hanya memiliki gudang dan toko, karyawan penjualan, karyawan gudang dan kasir.⁴¹ Perdagangan besar (grosiran) meliputi semua kegiatan yang terlibat dalam penjualan barang atau jasa kepada orang-orang yang membelinya untuk dijual kembali atau untuk penggunaan bisnis.

Perdagangan besar tidak mencakup produsen dan petani karena keduanya terutama terlibat dalam produksi dan tidak mencakup pengecer.⁴² Pedagang besar atau grosiran (disebut juga distributor) berbeda dari pengecer dalam beberapa hal. Pertama, pedagang besar memberikan perhatian yang lebih sedikit pada promosi, atmosfer, dan lokasi karena mereka berhadapan dengan pelanggan bisnis, bukan konsumen akhir. Kedua, transaksi perdagangan besar biasanya lebih besar daripada transaksi eceran, dan pedagang besar biasanya menjangkau daerah perdagangan yang lebih luas daripada pengecer. Ketiga, pemerintah

⁴¹ Frans M. Royan, *Strategi Mendirikan Perusahaan Distributor Baru*, (Jakarta: Gramedia, 2011), h. 35

⁴² Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, (PT. Indeks, 2007), h. 184-185

berhubungan dengan pedagang besar dan pengecer dengan cara yang berbeda dalam hal peraturan hukum dan pajak.

Berdasarkan pengertian di atas, maka grosir merupakan pedagang yang menjual barang dalam jumlah besar dan meliputi semua kegiatan yang terlibat dalam penjualan barang atau jasa kepada orang-orang yang membelinya untuk dijual kembali atau untuk penggunaan bisnis.

2. Macam-Macam Grosir

Grosir dapat dibagi menjadi tiga kelompok utama: grosir pedagang, pialang dan agen, dan cabang dan kantor produsen.

a. Grosir Pedagang

Grosir pedagang adalah bisnis pemilikan secara mandiri yang mengambil alih hak atas barang-barang dagangan yang ditanganinya. Pada perdagangan yang lain, grosir jenis ini mungkin dikenal sebagai jobber, distributor, atau lembaga suplai pabrik. Grosir pedagang merupakan kelompok tunggal grosir yang paling besar, diperkirakan sebesar 50 persen usaha grosiran dikuasai oleh mereka.⁴³

b. Grosir Pialang dan Agen

Pialang dan agen berbeda dengan grosir pedagang dalam dua hal: mereka mengambil alih hak atas barang, mereka menjalankan hanya sebagian kecil fungsi-fungsi penjualan. Fungsi utama mereka adalah membantu dalam pembelian dan penjualan, dan untuk ini mereka menerima komisi dari harga penjualan. Seperti halnya grosir

⁴³ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Dasar-Dasar Pemasaran*, Alih Bahasa: Wilhemus W. Bakowatun, (Jakarta: Index, 2018), h. 83

pedagang, pialang dan agen biasanya mengkhususkan usaha mereka dalam suatu jenis produk atau jenis pelanggan tertentu. Jumlah penjualan pialang dan agen merupakan 11 persen dari volume penjualan grosiran secara keseluruhan.⁴⁴

c. Grosir Cabang dan Kantor Penjualan Produsen

Penjualan melalui kantor dan cabang produsen mencapai kira-kira 31 persen dari seluruh volume penjualan usaha grosiran. Produsen sering membuka cabang dan kantor penjualan mereka sendiri untuk meningkatkan pengendalian persediaan, penjualan dan promosi. Cabang penjualan mempunyai persediaan dan ditemukan dalam industri-industri seperti perkayuan serta peralatan dan suku cadang kendaraan bermotor. Kantor penjualan tidak mempunyai persediaan dan paling sering ditemukan dalam industri barang-barang kecil.⁴⁵ Pada umumnya, pedagang besar (grosir) memiliki beberapa fungsi berikut:

- 1) Penjualan dan promosi, tenaga penjualan pedagang besar membantu produsen menjangkau banyak pelanggan bisnis kecil dengan biaya yang relatif rendah. Pedagang besar memiliki lebih banyak hubungan dan pembeli sering lebih mempercayai pedagang besar daripada produsen yang jauh.

86 ⁴⁴ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Dasar-Dasar Pemasaran*, (Jakarta: Index, 2018), h.

⁴⁵ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Dasar-Dasar Pemasaran*,... h. 87

- 2) Pembelian dan penyediaan produk yang beragam. Pedagang besar sanggup memilih jenis barang dan menyediakan beragam produk yang membutuhkan pelanggannya, sehingga mengurangi sangat banyak pekerjaan pelanggan.
- 3) Memecah-mecah jumlah yang sangat besar. Pedagang besar memberikan penghematan bagi pelanggannya dengan membeli dalam jumlah besar dan memecah-mecah jumlah yang sangat besar tersebut menjadi unit-unit yang lebih besar.
- 4) Pergudangan. Pedagang besar menyimpan persediaan, sehingga mengurangi resiko dan biaya persediaan bagi pemasok atau pelanggan.
- 5) Pengangkutan. Perdagangan besar sering dapat melakukan pengiriman yang lebih cepat kepada pembeli karena mereka lebih dekat dengan pembeli tersebut.
- 6) Pembiayaan. Pedagang besar membiayai pelanggan dengan memberikan kredit dan membiayai pemasok dengan memesan lebih awal dan membayar tagihan tepat waktu.
- 7) Penanggung resiko. Pedagang besar menanggung sebagian resiko dengan memegang kepemilikan dan menanggung resiko pencurian, kerugian, kerusakan, dan keusangan.
- 8) Informasi pasar. Pedagang besar memasok informasi kepada pemasok dan pelanggan berkaitan dengan kegiatan pesaing, produk baru, perkembangan harga, dan sebagainya.

9) Jasa manajemen dan konsultasi. Pedagang besar sering membantu pengecer meningkatkan usahanya dengan melatih petugas penjualan, membantu tata letak dan pajangan toko dan menciptakan sistem akuntansi dan pengendalian persediaan. Mereka mungkin akan membantu pelanggan industri dengan menawarkan layanan pelatihan dan teknis.

3. Pengembalian Barang dalam Grosir

a. Pengertian Pengembalian (Retur)

Retur dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) didefinisikan sebagai pengembalian, sedangkan meretur didefinisikan sebagai mengirim kembali; mengembalikan. Retur dalam akuntansi terdiri dari dua, yaitu :

1) *Return* Penjualan

Menurut Soemarso, “Retur penjualan adalah barang dagang yang dijual mungkin dikembalikan oleh pelanggan karena kerusakan atau alasan-alasan lain, pelanggan diberikan potongan harga (sales allowance).”⁴⁶ Menurut Mulyadi, “Transaksi retur penjualan terjadi ketika jika perusahaan menerima pengembalian produk dari pelanggan.”⁴⁷

Menurut pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa retur penjualan adalah pembatalan atau pengembalian barang yang dilakukan oleh pelanggan karena barang tersebut mengalami kerusakan, cacat atau

⁴⁶ Soemarso, *Akuntansi Suatu Pengantar*, Jakarta: Salemba Empat, 2009. h 146

⁴⁷ Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), h 134

alasan lainnya sehingga mengakibatkan pembeli menerima suatu penggantian barang atau pengurangan harga.

2) *Return* Pembelian

Menurut Mulyadi, sistem retur pembelian digunakan dalam perusahaan untuk pengembalian barang yang sudah dibeli kepada pemasoknya. Barang yang sudah diterima pemasok terkadang tidak sesuai dengan barang yang dipesan menurut surat order pembelian.⁴⁸ Ketidaksesuaian itu terjadi kemungkinan karena barang yang diterima tidak cocok dengan spesifikasi yang tercantum dalam surat order pembelian, barang mengalami kerusakan dalam pengiriman atau barang yang diterima melewati tanggal pengiriman yang dijanjikan oleh pemasok. Pengembalian barang, dalam banyak kasus yang sering terjadi bahwa produk terkadang cacat (rusak) sehingga tidak layak untuk dijual, atau kemungkinan lain tetapi bisa disebabkan saat proses pengiriman, penyimpanan terjadi gangguan yang dapat mempengaruhi daya tahan produk, oleh karena itu *retailer* perlu memeriksa kondisi barang pada setiap harinya.⁴⁹ Pengembalian barang biasa disebut dengan *return* pembelian adalah pengembalian barang dagangan yang telah dibeli sedang retur penjualan adalah penerimaan kembali barang yang telah dijual.⁵⁰ Adapun *return* dan pengurangan harga, apabila barang dagangan yang dibeli ternyata

⁴⁸ Mulyadi, *Sistem Akuntansi*,..., h 134

⁴⁹ Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2010), h. 147.

⁵⁰ Erhans A, *Akuntansi Berdasarkan Prinsip Akuntansi Indonesia*, (Jakarta: PT. Ercontara Rajawali, 2015), h. 87

rusak atau tidak sesuai dengan pesanan, maka umumnya diselesaikan dengan:

- a) Mengajukan permintaan kepada penjual agar harga barang tersebut dikurangi.
- b) Mengembalikan barang yang rusak (tidak sesuai dengan pesanan), hal ini disebut *return* pembelian.⁵¹ Jika pihak pembeli mengembalikan atau mengajukan permohonan pengurangan harga, pembeli akan mengirimkan nota debet kepada penjual. Pihak penjual mengirimkan jawaban yang disebut nota kredit. Artinya, dalam situasi normal *return* pembelian bagi pembeli adalah *return* penjualan bagi penjual.

4. Syarat Syarat Pengembalian Jual Beli Karena Cacat

- a. Benda yang diperjualbelikan tersebut menurut kebiasaan tidak cacat, kecuali jika menurut kebiasaan, sesuatu yang diperjualbelikan itu memang cacat. Contoh pertama, apabila seseorang membeli seekor khimar atau kuda yang dikebiri. Kebiri merupakan cacat karena pada umumnya khimar atau kuda tidak dikebiri. Hal ini merupakan suatu cacat yang memang dapat mengaburkan tujuan pembeli sebab terkadang ia membelinya agar khimar/kuda betinanya melahirkan yang sejenis. Karena cacat ini, pembeli berhak mengembalikannya. Contoh kedua, apabila seseorang membeli hewan untuk dimakan dagingnya,

⁵¹ Erhans A, *Akuntansi Berdasarkan Prinsip Akuntansi Indonesia*,..., h. 87

yang pada ghalibnya terkebir seperti kambing dan kibas. Terkebirinya hewan tersebut, bahkan menambah lemaknya.

- b. Kecacatan barang yang dibeli dapat dihilangkan dengan usaha, dan dengan usaha tersebut kecacatan itu dapat hilang walaupun tidak sesuai dengan aslinya. Apabila cacat tersebut dapat dihilangkan dengan mudah, barang tersebut tidak dapat dikembalikan.
- c. Kecacatan terdapat pada barang ketika masih ditangan penjual. Penjual tidak membuat syarat bebas dari cacat. Cacat tersebut tidak hilang sebelum jual beli dipisahkan. Apabila seseorang membeli seekor hewan yang sakit dan belum sampai barang tersebut dibatalkan, sakitnya sudah hilang, ia tidak berhak menuntut membatalkan jual beli sebab cacatnya telah hilang sebelum dikembalikan.

Menurut penjelasan di atas dalam khiyar mempunyai beberapa syarat pengembalian jual beli karena cacat yang harus diketahui oleh penjual dan pembeli. Pertama barang yang diperjualbelikan menurut kebiasaan tidak cacat. Kedua, barang yang diperjualbelikan memiliki cacat yang tidak mudah dihilangkan maka barang tersebut bisa dikembalikan lagi ke penjual. Ketiga, ketika akad belangsung, penjual tidak mensyaratkan apabila ada cacat tidak bisa dikembalikan.

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Toko Distributor Kaos Polos Koze

Toko Distributor Kaos Polos Koze resmi didirikan pada tanggal 8 Agustus 2018. Toko ini didirikan atas usaha dan kerja kerasnya mas Febri. Mas Febri ini adalah putra asli Bengkulu yang berkelahiran di seluma. Awalnya mas febri melihat peluang dalam berbisnis kaos di kota Bengkulu, karena pada saat itu supplier kaos di kota Bengkulu khususnya untuk kaos bermerek masih kurang. Jadi mas Febri berinisiatif untuk membuka toko distributor kaos polos dan mengambil kaos polos koze untuk dipasarkan di kota Bengkulu. Untuk memulai menjual kaos-kaos ini mas Febri membentuk team yang bernama Trully Creative, disini mas Febri dibantu banyak rekan yang lainnya untuk yang pertama mengenalkan apa itu kaos polos koze ke masyarakat dan target yang utama yaitu toko distro yang ada di kota Bengkulu. Cara memperkenalkannya yaitu dengan cara membagikan brosur-brosur ke toko-toko distro yang ada di Kota Bengkulu, ke Masjid besar yang ada di kota Bengkulu, seperti Masjid Jamik, Masjid Agung At-Taqwa dan Masjid Raya Baitul Izzah. Pembagian brosur ini dilakukan setiap hari jumat selama beberapa bulan untuk mengenalkan produk. Sampai pada akhirnya sekarang produk sudah dikenal oleh masyarakat dan para pemilik toko distro di kota Bengkulu.⁵²

⁵² Tyo, *Manager Operasional*, Wawancara pada tanggal 23 Desember 2020

B. Lokasi Toko Distributor Kaos Polos Koze

Toko *offline* atau tempat untuk melihat produk-produk kaos polos yang tersedia bertempat di jalan Siti Khadijah No. 43, Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu. Selain itu, Toko *Offline* ini juga disediakan bagi calon pembeli yang hendak mencoba berbagai jenis produk kaos polos yang mereka inginkan.

Berikut ini merupakan sarana yang diperuntukkan bagi khalayak luas khususnya calon pembeli *online* maupun *offline* produk Kaos Polos Koze Bengkulu :

1. Instagram : @koze_bengkulu
2. Shopee : TRULY CREATIVE BENGKULU

C. Tujuan Toko Distributor Kaos Polos Koze

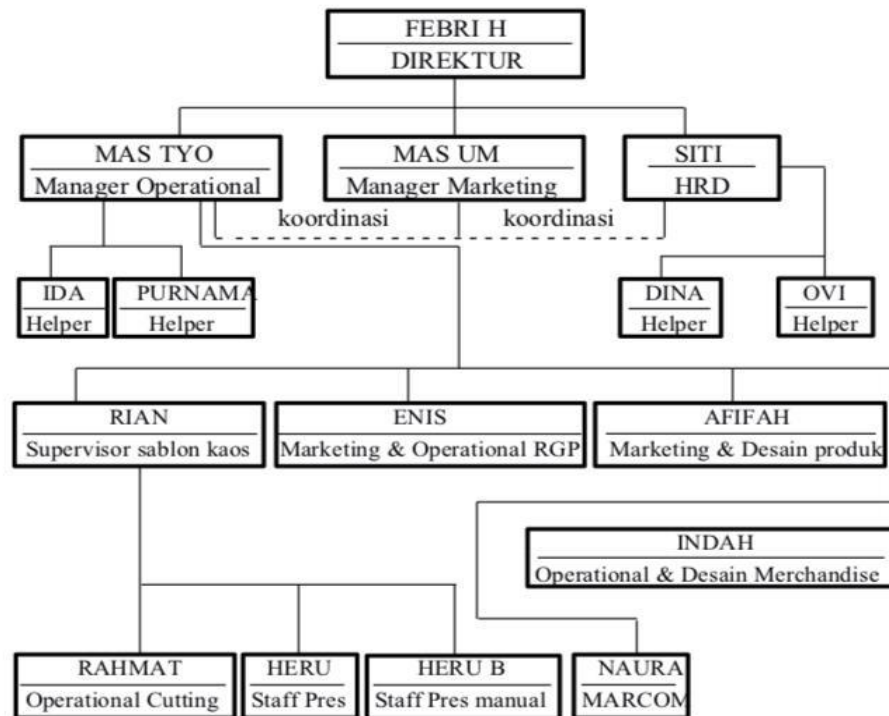
Tujuan didirikannya Toko Kaos Polos Koze ini untuk mengenalkan produk Indonesia yang kualitasnya bagus, mendukung produk Indonesia agar dapat bersaing dengan produk luar serta agar dapat menjadi supplier kaos ke toko-toko yang menjual kaos custom di Kota Bengkulu, seperti toko-toko distro.

D. Struktur Dan Tugas Organisasi Toko Distributor Kaos Polos Koze

1. Struktur Organisasi Toko Kaos Polos Koze Kelurahan Kabun Ros, Kota Bengkulu

Struktur Organisasi merupakan suatu susunan atau kerangka yang menunjukkan segenap fungsi-fungsi dan wewenang serta tanggung jawab dalam menjalankan tugasnya. Struktur organisasi dimaksudkan untuk

kemungkinan adanya koordinasi antara semua satuan dan jenjang dalam toko, sehingga dalam menjalankan tugasnya dapat lebih terarah.



Gambar 3.1 Struktur Organisasi Toko Distributor Kaos Polos Koze

(Sumber : Data Toko Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Tahun 2020)

2. Tugas Pokok dan Fungsi Elemen Organisasi

a. Direktur

- 1) Merencanakan, melaksanakan dan mengawasi seluruh pelaksanaan kegiatan perusahaan.
- 2) Membuat standar perusahaan mengenai semua proses operasional, produksi, proyek dan kualitas hasil produksi.

- 3) Membuat strategi dalam pemenuhan target perusahaan dan cara mencapai target tersebut⁵³
- b. *Manager operasional*
 - 1) Menyusun perencanaan kegiatan operasional proyek
 - 2) Mengatur Kegiatan Operasional Pelaksanaan Proyek
 - 3) Melaksanakan Kegiatan Operasional Pelaksanaan Proyek
 - 4) Melakukan Kontrol Atas Pelaksanaan Operasional Pelaksanaan Proyek
- c. *Manager maketing*
 - 1) Memimpin inisiasi promosi produk
 - 2) Mengoordinasikan strategi pemasaran
 - 3) Mengatur budget untuk setiap iklan
 - 4) Memonitor pertumbuhan perusahaan
- d. HRD
 - 1) Rekrutmen dan Pemilihan Karyawan
 - 2) Orientasi
 - 3) Memelihara Kondisi Kerja Yang Kondusif
 - 4) Mengelola Hubungan Antar Karyawan
 - 5) Pengembangan dan *Training*
- e. Supervisor
 - 1) Mengelola karyawan.
 - 2) Memotivasi karyawan.

⁵³ Data Toko Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Tahun 2020

- 3) Melaksanakan tugas, proyek, dan pekerjaan secara langsung.
 - 4) Menegakkan aturan yang telah di tentukan oleh perusahaan.
 - 5) Mendisiplinkan bawahannya.
 - 6) Memberikan info pada manajemen mengenai kondisi bawahan, atau menjadi perantara antara pekerja dengan manajemen
- f. *Marketing* dan operasional RGP
- 1) **Bertugas untuk Memenuhi Kebutuhan dan Keinginan Konsumen**
 - 2) **Merencanakan Produk**
 - 3) **Menetapkan Harga**
 - 4) **Merencanakan Promosi**
 - 5) **Melayani Konsumen**
- g. **Desain Produk dan *Marchendise***
- 1) **Memvisualisasikan ide dan memproduksi desain**
 - 2) **Mengembangkan produk yang diciptakan**
 - 3) **Mengadaptasi desain yang ada untuk produksi massal**
- h. ***Cutting***
- 1) Melakukan *Briefing* Sebelum Bekerja.
 - 2) Mengecek Kondisi Mesin *Cutting*
 - 3) Melakukan Cek Inspeksi
 - 4) Mengecek tugas yang harus dikerjakan
 - 5) Membuat laporan hasil Kerja
- i. *Marketing Communication*

- 1) Melakukan Promosi. Berupa aktivitas menjual produk yang sifatnya jangka pendek/panjang
- 2) Melakukan Iklan. Bentuk representasi terhadap produk namun tidak dilakukan secara langsung oleh orang.
- 3) Melakukan Pemasaran langsung. Bisa melalui email, telepon, fax, dan lainnya.
- 4) Melakukan Penjualan Pribadi. Yakni melakukan negosiasi langsung secara tatap muka dengan calon pembeli.
- 5) Menjalin hubungan dengan pihak lain. Pihak lain di sini bisa dari masyarakat atau instansi yang tujuannya untuk memberikan program dalam rangka mempromosikan produk. Misalnya menjalin kerjasama *sponsorship*

E. Produk Toko Distributor Kaos Polos Koze

Produk yang ditawarkan berupa kaos polos dan topi, untuk kaos terdapat dua merek yaitu Koze dan NSA (*new state apparel*).

1. Koze

Kaos Koze memiliki beberapa varian diantaranya :

a) Kaos Polos *Premium Comfort*

Kaos *premium comfort* terbuat dari 100% *ring spun combed cotton*. *Premium comfort* dapat terasa dingin, sangat lembut dan halus. Koze *premium comfort* dapat menjadi pilihan terbaik pelanggan yang membutuhkan kaos dengan kualitas yang premium dengan harga terjangkau

b) Kaos Koze *Polka Comfort*

Kaos Koze *polka comfort* terbuat dari bahan *cooton bamboo* yang halus.

Koze *polka comfort* memiliki corak bintik dalam kain sehingga membuat kamu tampil beda.

c) Kaos Koze *Misty Comfort*

Kaos koze *misty comfort* terbuat dari bahan *cvc cotton* sehingga membuat kain lebih lembut dan ringan. Koze *misty comfort* memiliki corak garis sehingga lebih *fashionable*.

d) Kaos Polos Koze *Pocket*

Kaos polos koze *pocket* adalah kaos polos yang di dadanya terdapat kantong.

e) Kaos Polos Koze *Oversize*

Kaos polos koze *oversize* adalah kaos polos yang ukurannya lebih besar dari biasanya, biasanya kaos ini dipakai oleh para rapper.

2. NSA (*New State Apparel*)

a) Kaos Polos Berkerah

Kaos polos berkerah terbuat dari bahan yang nyaman dan berciri memiliki kerah dilehernya.

b) *Crewneck*

Crewneck adalah sweater dengan bagian leher berbentuk huruf O. *Sweater* ini adalah *sweater* yang paling umum digunakan karena terlihat simple dan formal.

c) *Ringer*

Ringer adalah kaos polos yang diberi ribbing yang digunakan untuk kerah dan pita lengan. Biasanya diribbing dengan warna kontras.

d) *Hoodie*

Hoodie adalah *sweater* yang memiliki penutup kepala, namun ada juga yang memiliki resleting di penutup kepalanya, jadi penutup kepalanya bias dilepas.

e) Kaos Polos Lengan Pendek

f) Kaos Polos Lengan Panjang

F. Member Toko Distributor Kaos Polos Koze

No	Nama	November	Desember	Januari	Total
1	Ranggi	50pcs	50pcs	50pcs	150pcs
2	Bayu	40pcs	45pcs	40pcs	125pcs
3	Septa	25pcs	30pcs	25pcs	80pcs
4	Ova	30pcs	30pcs	40pcs	100pcs

Tabel 3.1 Penjualan kaos polos Koze terhadap member November 2020 hingga Januari 2021

Sumber. Wawancara bersama bapak Tyo tanggal 02 Februari 2021

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Apakah toko transparan dalam memberikan informasi terkait kualitas produk kepada konsumen?

Menurut bapak Tyo selaku *manager operasional* di toko distributor kaos polos koze bahwa:

“Iya, toko kami transparan dalam memberikan penjelasan mengenai produk yang kami jual, baik itu secara langsung maupun di media sosial seperti di *Instagram*, *Facebook* dan media sosial lainnya. Baik itu mengenai kualitas barang mulai dari bahan, ukuran serta harga yang kami tawarkan.”⁵⁴

Selanjutnya menurut Ibu Ida selaku *helper manager operasional* di toko distributor kaos polos koze bahwa :

“iya betul yang dikatakan bapak Tyo selain itu, kami pun juga tidak sungkan memberikan contoh barang agar dapat dilihat dan dinilai langsung oleh konsumen yang datang langsung ke toko distributor kaos koze agar konsumen lebih percaya terhadap produk yang kami jual”.⁵⁵

2. Bagaimana metode yang anda gunakan dalam berjualan secara grosir?

Menurut bapak Tyo selaku *manager operasional* di toko distributor kaos polos koze bahwa:

“Awalnya ya, kami itu mulai usaha pada tahun 2018, itu yang mulai bapak Febri dan teman-temannya. Kita lakukan mapping terlebih dahulu di daerah kota Bengkulu. Selanjutnya kami melakukan penawaran langsung secara door to door kepada konsumen untuk memperkenalkan dan mempromosikan produk yang kami miliki. Kami juga turun langsung ke lapangan untuk melakukan pembagian brosur-brosur kepada konsumen terutama pada hari jumat setelah sholat jumat di masjid-masjid yang ada di Kota Bengkulu seperti di Masjid Raya Baitul Izzah, Masjid Jamik, Masjid Agung At-taqwa serta masjid-masjid yang lainnya.

⁵⁴ Tyo, *Manager Operasional*, Wawancara pada tanggal 23 Desember 2020

⁵⁵ Ida, *Helper Manager Operasional*, Wawancara pada tanggal 23 Desember 2020

Alasannya karena kami tidak perlu untuk mengumpulkan massa lagi.”⁵⁶

Selanjutnya menurut Ibu Ida selaku *helper manager operasional* di toko distributor kaos polos koze bahwa :

“Yang dijelaskan Bapak Tyo merupakan metode awal yang kami lakukan untuk mencari konsumen. Untuk saat ini kami dikarenakan adanya pandemi kami mengurangi untuk melakukan promosi langsung kepada konsumen terutama pada hari jumat. Tetapi kami sekarang melakukan promosi melalui jejaring sosial, seperti di Instagram, Facebook dan jejering sosial lainnya. Kami juga melakukan kerjasama dengan beberapa anak muda bengkulu yang aktif di media sosial. Kami pun aktif membuka stand untuk ikut serta dalam beberapa event yang ada di Kota Bengkulu untuk sekalian mempromosikan produk kami.”⁵⁷

c. Apa saja kendala dalam berjualan secara grosir ?

Menurut bapak Tyo selaku *manager operasional* di toko distributor kaos polos koze bahwa:

“Kendala yang sering kami hadapi yaitu barang yang kadang tidak mencukupi permintaan konsumen. Seperti konsumen meminta 100 pcs tetapi yang ready hanya setengahnya, jadi karena itu kami membutuhkan waktu lagi untuk mengimport kekurangan barang tersebut. Selain itu, di masa pandemi ini kami tidak dapat melakukan promosi secara langsung di keramaian.”⁵⁸

d. Apakah ada perjanjian ketika anda melakukan jual beli secara grosir dengan keringanan barang dapat di kembalikan jika terdapat cacat produksi?

Menurut bapak Tyo selaku *manager operasional* di toko distributor kaos polos koze bahwa:

“Ada perjanjian yang dibuat oleh toko namun, tidak secara tertulis pada konsumen. Hanya saja toko memberikan fasilitas berupa

⁵⁶ Tyo, *Manager Operasional*, Wawancara pada tanggal 23 Desember 2020

⁵⁷ Ida, *Helper Manager Operasional*, Wawancara pada tanggal 23 Desember 2020

⁵⁸ Tyo, *Manager Operasional*, Wawancara pada tanggal 23 Desember 2020

pengembalian barang apabila konsumen mendapati barang rusak atau cacat yang dibeli di toko distributor kaos polos koze.”⁵⁹

Menurut bapak Um selaku *manager marketing* di toko distributor kaos polos koze bahwa:

“Iya benar yang disampaikan bapak Tyo bahwa toko kami menerima pengembalian barang yang dibeli konsumen apabila ada rusak atau cacat produksi namun dengan catatan konsumen harus mengembalikan barang maksimal satu hari setelah barang di terima.”⁶⁰

e. Apakah anda pernah mengalami konsumen yang mengembalikan barang dagangan bukan dikarenakan cacat produksi?

Menurut bapak Tyo selaku *manager operasional* di toko distributor kaos polos koze bahwa:

“Iya pernah terdapat konsumen yang mengembalikan barang karena barang yang dipesan tersebut salah warna dan salah ukuran pada pengiriman barang.”⁶¹

Menurut bapak Umar selaku *manager marketing* di toko distributor kaos polos koze bahwa :

“Pernah juga terdapat pembeli nakal yang merusak kancing ataupun jahitan untuk mengembalikan barang grosir karena barang tersebut tidak laku di jual, hal ini dilakukan untuk mendapatkan barang yang baru. Ini tidak baik karena di dalamnya terdapat unsur penipuan.”⁶²

f. Apakah yang anda lakukan ketika ada konsumen yang mengembalikan barang tetapi bukan karena cacat produksi ?

Menurut bapak Umar selaku *manager marketing* di toko distributor kaos polos koze bahwa :

⁵⁹ Tyo, *Manager Operasional*, Wawancara pada tanggal 23 Desember 2020

⁶⁰ Um, *Manager Marketing*, Wawancara pada tanggal 23 Desember 2020

⁶¹ Tyo, *Manager Operasional*, Wawancara pada tanggal 23 Desember 2020

⁶² Umar, *Manager Marketing*, Wawancara pada tanggal 23 Desember 2020

“Sebenarnya kan kita nggak tau itu cacat karena kesalahan dari kami atau kesalahan yang memeang dibuat oleh konsumen secara di sengaja, jadi apabila terjadi hal demikian maka kami yang pertama harus mengecek terlebih dahulu barangnya sebelum di kembalikan atau di ganti. Apabila saat dicek barang tersebut ternyata cacatnya karena disengaja oleh konsumen tersebut maka kami tidak dapat mengembalikan atau mengganti barang dengan yang baru. Dan kami juga akan menegur konsumen kami tersebut. Dan kami juga tidak segan untuk memasukkan mereka kedalam daftar blacklist toko kami.”⁶³

- g. Bagaimanakah solusi anda untuk mengatasi apabila ada konsumen yang mengembalikan barang bukan karena cacat produksi ?

Menurut Bapak Umar selaku *manager marketing* di toko distributor kaos polos koze bahwa :

“Karena kami pernah mendapati kejadian seperti ini maka kami mengeluarkan kebijakan baru yaitu pengembalian barang harusnya satu hari setelah barang tersebut sampai kepada konsumen untuk menghindari hal-hal seperti kecacatan yang di sengaja. Jadi apabila ada konsumen yang mengembalikan barang lewat dari satu hari dia telah menerima barang maka kami tidak akan melayani pengembalian ataupun penggantian barang tersebut.”⁶⁴

- h. Apakah dalam beberapa bulan terakhir ini ada yang komplain ataupun mengembalikan barang karena kerusakan barang tersebut atau cacat produksi ?

Menurut bapak Tyo selaku *manager operasional* di toko distributor kaos polos koze bahwa:

“Untuk tiga bulan terakhir ini tidak ada yang komplain masalah pengembalian barang ataupun penggantian barang rusak, karena kami cukup teliti untuk tiga bulan belakangan, belajar dari bulan-bulan sebelumnya, jadi untuk tiga bulan terakhir, terhitung dari mulai November 2020 hingga Januari 2021 toko kami aman, tidak ada barang yang dikembalikan.”⁶⁵

⁶³ Umar, *Manager Marketing*, Wawancara pada tanggal 23 Desember 2020

⁶⁴ Umar, *Manager Marketing*, Wawancara pada tanggal 23 Desember 2020

⁶⁵ Tyo, *Manager Operasional*, Wawancara pada tanggal 02 Januari 2021

B. Pembahasan

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan pihak dari Toko Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu, maka peneliti mendapatkan bahwa pengembalian barang dalam jual beli grosir di Toko Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu menurut perspektif hak *khiyar* yaitu toko ini sudah menerapkan hak khiyar, karena terdapat perjanjian tak tertulis antara konsumen dan pemilik Toko Distributor Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu bahwasanya apabila terdapat kecacatan barang ataupun kerusakan barang yang disebabkan oleh toko atau masalah produksi maka konsumen dapat mengembalikan barang tersebut ke toko, dengan catatan maksimal satu hari setelah barang diterima konsumen. Dan dari perspektif hak *khiyar* ini masuk ke dalam hak *khiyar aib* dimana di *khiyar aib* ini konsumen dapat mengembalikan barang kepada penjual dengan syarat adanya kecacatan pada barang. Ini juga masuk ke dalam *khiyar syarat* karena dalam pengembalian barang tersebut disepakati bahwasanya barang tersebut dapat dikembalikan apabila tidak melewati batas waktu yang telah ditentukan, yaitu satu hari setelah barang diterima. Apabila barang dikembalikan setelah dua hari atau lebih ketika barang sampai kepada konsumen maka komplain ataupun pengajuan pengembalian barang tersebut tidak akan diterima oleh toko, karena takutnya barang yang rusak ini bukan kesalahan dari toko, melainkan kecacatan yang dibuat atau disebabkan oleh konsumen itu sendiri demi kepentingan pribadi. Untuk

tiga bulan terakhir ini mulai dari bulan November 2020 hingga Januari 2021 pihak toko belum mendapatkan komplain ataupun pengembalian barang dari pihak konsumen.

1. Toko transparan dalam memberikan informasi terkait kualitas produk kepada konsumen

Toko distributor kaos polos koze Bengkulu transparan dalam memberikan penjelasan mengenai produk yang mereka jual, baik itu secara langsung maupun di media sosial seperti di *Instagram*, *Facebook* dan media sosial lainnya. Transparan yang dimaksud baik itu mengenai kualitas barang mulai dari bahan, ukuran serta harga yang di tawarkan. Pihak toko tersebut pun juga tidak sungkan memberikan contoh barang agar dapat dilihat dan dinilai langsung oleh konsumen yang datang langsung ke toko distributor kaos koze agar konsumen lebih percaya terhadap produk yang mereka jual.

2. Metode yang digunakan dalam berjualan secara grosir

Mereka awalnya memulai usaha ini pada tahun 2018, yang didirikan oleh bapak Febri dan teman-temannya. Awalnya mereka melakukan *mapping* terlebih dahulu di daerah kota Bengkulu. Selanjutnya mereka menawarkan langsung secara *door to door* kepada konsumen untuk memperkenalkan dan mempromosikan produk yang mereka miliki. Mereka juga turun langsung ke lapangan untuk melakukan pembagian brosur-brosur kepada konsumen terutama pada hari jumat setelah sholat jumat di masjid-masjid yang ada di Kota Bengkulu seperti di Masjid Raya Baitul

Izzah, Masjid Jamik, Masjid Agung At-taqwa serta masjid-masjid yang lainnya. Mereka beralasan mengambil waktu hari jumat setelah sholat jumat karena mereka tidak perlu untuk mengumpulkan massa lagi.

Namun untuk saat ini dikarenakan adanya pandemi mereka mengurangi untuk melakukan promosi secara langsung kepada konsumen terutama pada hari jumat. Tetapi mereka sekarang melakukan promosi melalui jejaring sosial, seperti di *Instagram*, *Facebook* dan jejaring sosial lainnya. Toko distributorkaos polos koze Bengkulu juga melakukan kerjasama dengan beberapa anak muda Bengkulu yang aktif di media sosial. Mereka pun aktif membuka stand untuk ikut serta dalam beberapa event yang ada di Kota Bengkulu untuk sekalian mempromosikan produk yang mereka jual.

3. Kendala dalam berjualan secara grosir

Kendala yang sering toko distributor kaos polos koze Bengkulu hadapi yaitu barang yang kadang tidak mencukupi permintaan konsumen. Seperti konsumen meminta 100 pcs tetapi yang *ready* hanya setengahnya, jadi karena itu mereka membutuhkan waktu lagi untuk mengimport/memproduksi kekurangan barang tersebut. Selain itu, di masa pandemi ini mereka tidak dapat melakukan promosi secara langsung di keramaian.

4. Perjanjian ketika melakukan jual beli secara grosir dengan keringanan barang dapat di kembalikan jika terdapat cacat produksi

Di toko ini terdapat perjanjian yang dibuat oleh toko namun, tidak secara tertulis. Hanya saja toko memberikan fasilitas berupa pengembalian barang apabila konsumen mendapati barang rusak atau cacat yang dibeli di toko distributor kaos polos koze. Toko distributor kaos polos koze menerima pengembalian barang yang dibeli konsumen apabila ada rusak atau cacat produksi namun dengan catatan konsumen harus mengembalikan barang maksimal satu hari setelah barang di terima.

5. Pengembalian barang dagangan bukan dikarenakan cacat produksi

Toko distributor kaos polos koze kelurahan kebun ros kota bengkulu ini pernah terdapat konsumen yang mengembalikan barang karena barang yang dipesan tersebut salah warna dan salah ukuran pada pengiriman barang. Dan pernah juga terdapat pembeli nakal yang merusak kancing ataupun jahitan untuk mengembalikan barang grosir karena mereka menduga barang tersebut tidak laku di jual, hal ini dilakukan untuk mendapatkan barang yang baru.

6. Perlakuan ketika ada konsumen yang mengembalikan barang tetapi bukan karena cacat produksi

Sebenarnya mereka tidak tahu itu cacat karena kesalahan dari mereka atau kesalahan yang memang dibuat oleh konsumen secara di sengaja, jadi apabila terjadi hal demikian maka hal pertama yang

dilakukan oleh pihak toko yaitu mengecek terlebih dahulu barangnya sebelum di kembalikan atau di ganti. Apabila saat dicek barang tersebut ternyata cacatnya karena disengaja oleh konsumen tersebut maka pihak toko tidak dapat mengembalikan atau mengganti barang dengan yang baru. Dan mereka juga akan menegur konsumen tersebut. Serta tidak segan untuk memasukkan kedalam daftar *blacklist* toko distributor kaos polos keze kelurahan kebun ros kota Bengkulu.

7. Solusi toko distributor kaos polos keze kelurahan kebun ros kota bengkulu untuk mengatasi apabila ada konsumen yang mengembalikan barang bukan karena cacat produksi

Solusi yang dilakukan oleh pihak toko yaitu mengeluarkan kebijakan baru berupa pengembalian barang haruslah dilakukan maksimal satu hari setelah barang tersebut sampai kepada konsumen untuk menghindari hal-hal seperti kecacatan yang disengaja. Jadi apabila ada konsumen yang mengembalikan barang lewat dari satu hari dia telah menerima barang maka pihak toko tidak akan melayani pengembalian ataupun penggantian barang tersebut.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Mekanisme pengembalian barang yang terdapat di Toko Distributor Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu mensyaratkan adanya kecacatan barang dan cacat tersebut haruslah cacat produksi atau cacat yang memang tidak sengaja terjadi, seperti salah ukuran ataupun jahitan yang kurang rapi. Dalam pengembaliannya pihak toko harus mengecek terlebih dahulu cacat tersebut benar-benar terjadi karena kesalahan pihak toko atau bukan, karena jika konsumen yang sengaja mencacatkan barangnya agar dapat ditukar dengan barang yang lebih baru maka itu terdapat unsur penipuan. Pengembalian barang tersebut maksimal atau paling lambat satu hari setelah barang sampai kepada konsumen.
2. Pengembalian barang di Toko Distributor Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Bengkulu ditinjau dari perspektif *hak khiyar* termasuk ke dalam *khiyar aib* dan *khiyar syarat*. Termasuk kedalam *khiyar aib* karena mensyaratkan adanya kecacatan barang untuk dapat melakukan pengembalian, seperti jahitan yang kurang rapi, kancing kurang satu ataupun kesalahan ukuran. Termasuk juga kedalam *khiyar syarat* karena dalam pengembaliannya terdapat syarat waktu, yaitu satu hari setelah barang sampai kepada konsumen.

B. Saran

1. Pembeli grosir hendaknya menyadari bahwa barang yang dibelinya tidak dapat dikembalikan jika memang benar-benar bukan karena cacat.
2. Penjual grosir dan pembeli harusnya membuat perjanjian yang jelas mengenai kondisi barang seperti apa saja yang dapat dikembalikan dan akan memberikan sanksi tegas kepada pembeli grosir jika ternyata pembeli grosir melakukan kecurangan (tidak jujur).

DAFTAR PUSTAKA

Abdulrahman, Abdullah. *Syarah Hadist Pilihan Bukhari Muslim*, Diterjemahkan oleh

Kathur Suhardi, Dengan Judul Asli Taisirul Alam Syarh Umdahtul Ahkam. (Jakarta: Darul Falah, 2002)

Ahmad, Erhans. *Akuntansi Berdasarkan Prinsip Akuntansi Indonesia*. (Jakarta: PT.

Ercontara Rajawali. 2015)

Ahmad, Mustaq. *Etika Bisnis dalam Islam*. (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar. 2001),

Al-Fauzan, Saleh. *Fiqih Sehari-Hari*. (Jakarta: Gema Insani Press. 2005)

Ali, Muhammad. *Sejarah Fiqih Islam*. (Jakarta Selatan: Dunia Buku AlGhifari. 2002)

Al-Mushlih, Abdullah Dan Shalah Ash-Shawi. (*Fiqih Ekonomi Keuangan Islam*. Jakarta: DarulHaq. 2008)

Ammirudin, Majdi Muhammad. “*Khiyār*(hak untuk memilih) dalam Transaksi On-

Line: Studi Komparasi antara Lazada, Zalara dan Blibli.” *Jurnal Ekonomi Syariah*, I (Februari. 2016)

Ash Shiddieqy, Teungku Muhammad Hasbi. *Tafsir Al-qur'an nur Masjid Ann-Nuur*,

(Semarang: PT. Pustaka Riski Putra. 2000)

Damayanti, Marlida Nur. “*Implementasi Hak Khiyar Pada Transaksi Jual Beli Baju*

(Studi Kasus Di Toko Andri, Toko Annisa Dan Toko Tiga Saudara Pasar Cendrawasih Metro).” IAIN Metro: Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi

dan

Bisnis Islam. 2017

Djuwaini, Dimyauddin. *Pengantar Fiqh Mu'amalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar,

2008)

Fauroni, Muhammad R. Lukman. *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*. (Jakarta:

Salemba Diniyah. 2004)

Fauzia, Ika Yunia. *Etika Bisnis dalam Islam*. (Jakarta: Kencana. 2013)

Ghazaly, Abdul Rahman. *Fiqh Muamalah*. (Jakarta:Kencana. 2010)

Haroen, Nasrun. *Fiqh Muamalah*. (Jakarta Selatan :Gaya Media Pratama. 2000)

Hasan, Ali. *Manajemen Bisnis Syariah*. (Yogyakarta : Pustaka Pelajar. 2009)

Hidayat, Endang. *Fiqh Jual Beli*. (Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2015)

Kotler, Philip dan Gary Armstrong. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Alih Bahasa:

Wilhemus W.Bakowatun. (Jakarta: Intermedia. 1992)

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran*. (PT. Indeks. 2007)

Lubis,Suhrawardi K. *Hukum Ekonomi Islam*. (Jakarta: Sinar Grafika Offset. 2000)

Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah : FiqhMuamalah*. (Bandung: Prenada. 2013)

Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah Fiqh Muamalah*. (Jakarta: Kencana. 2012)

Muhammmad, *Etika Bisnis Islam*. (Yogyakarta: UPP AMP YKPN. 2004)

Muslih, *Etika Bisnis Islam Landasan Filosofis, Normatif dan Subtansi Implementasi*.

(Yogyakarta: Ekonosia. 2004)

Nairobi, Intan. “Penggantian Barang Dalam Jual Beli Grosir Menurut Etika Bisnis

Islam (Studi Kasus Toko Tekstil dan Pakaian di Mega Mall Kota Metro)”.

Fakultas Ekonomi. 2017

Naqvi, Syed Nawab Haidar. *Etika dan Ilmu Ekonomi*. (Bandung: Mizan. 1985)

Rahmawati, Arfa Laila. “*Bentuk Khiyar Dalam Jual Beli Di Pasar Bandarjo*

Ungaran Menurut Perspektif Hukum Islam”IAIN Salatiga: Skripsi Sarjana.

Fakultas Syari’ah. (IAIN Salatiga. 2019)

Royan, Frans M. *Strategi Mendirikan Perusahaan Distributor Baru*. (Jakarta:

Gramedia. 2011)

Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunnah 5*. (Jakarta Selatan: Republika. 2018)

Sabiq, Sayyid. *Fiqih Sunnah*. Diterjemahkan Oleh Syauqina, Abu. Dengan Judul Asli,

Fiqhul Sunnah. (Semarang : Tinta Abadi Gemilang. 2013)

Satori, Djam'an dan Aan Komariah. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*,

(Bandung : Alfabeta. 2017)

Setiabakti, Dandi & Moh. Qudsi Fauzy. *Islamic Fairness Concept Implementation in*

Business Perspective of Az-Zaitun I Surabaya Sharia Market Trade,” KnE Social Sciences, I(Maret. 2019)

Shihab, Quraisy. *Wawasan Al-Qur'an*. (Bandung: Mizan. 1997)

Strauss, Anselm dan Juliet Corbin. *Dasar-Dasar Penelitian Kualitatif*. (Yogyakarta:

Pustaka Belajar. 2007)

Sukirno, Sadono. *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*. (Jakarta: Raja Grafindo. 2002)

Sum, Muhammad Amin. *Menggali Akar Mengurai Serat Ekonomi dan Keuangan Islam*.(Jakarta: Kholan Publising. 2008)

Sun,Tzu. *Creating Distribution Strategy*, Alih Bahasa: M. Royan, Frans. *Aplikasi Strategi Peran Sun Tzu dalam Pendistribusian Produk*, (Jakarta: Gramedia.

2010)

Suwiknyo, Dwi. *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*. (Yogyakarta: Total Media. 2009)

Suyanto, M. *Muhammad Business Strategy & Ethics*. (Yogyakarta: Andi. 2008)

Tanjung, Hendri dan Abrista Devi. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. (Jakarta:

Grama Publising. 2010)

Yusuf, Chirull Fuad. “*Etika Bisnis Islam: Sebuah Perspektif Lingkungan Global*,” dalam Jurnal Ulumul Qur'an, Vol. XIII, No. 3 Tahun 1997

L

A

M

P

I

R

A

N

IDENTITAS MAHASISWA

NAMA: FIRDALIS ZULFIARI
NIM: 1611130010
PRODI: EKONOMI SYARIAH
SEMESTER: 8 (DELAPAN)

JUDUL YANG DIAJUKAN (Disertai Latar Belakang Masalah dan Rumusan Masalah)

Judul 1: PENGGANTIAN BARANG DALAM JUAL BELI GROSIR MENURUT ETIKA
BISNIS ISLAM (Studi Toko Distributor Kaos Polos Koze, Jl. Siti Khadijah No. 43, Kebun
Keling, Kota Bengkulu)

Latar Belakang Masalah:

Penelitian ini akan dilakukan terhadap Toko Distributor Kaos Polos Koze, Jl. Siti Khadijah No. 43, Kebun Keling, Kota Bengkulu. Komoditas ini dipilih karena komoditas ini adalah barang yang paling sering dire-turn (kembalikan) oleh pembeli grosir. Sementara itu, pemilihan Toko Distributor Kaos Polos Koze sebagai lokasi penelitian adalah karena pembeli grosir Toko Distributor Kaos Polos Koze cukup banyak.

Berdasarkan hasil survey yang dilakukan di Toko Distributor Kaos Polos Koze, diperoleh bahwa dalam pelaksanaan jual beli secara grosir pada umumnya, pembeli menyadari bahwa kemungkinan akan mendapat cacat ringan pada barang yang dibeli. Dan hal ini telah dioleransi oleh pembeli maupun penjual karena dalam jual beli secara grosir kemungkinan terdapat cacat pada kain pasti ada.

Dalam ekonomi Islam, terdapat hak khiyar yang ditujukan kepada pembeli apabila barang yang dibeli oleh pembeli mengalami cacat. Hal ini bertujuan untuk memberikan jaminan kepada pembeli bahwa pembeli akan mendapatkan kepuasan kualitas atas barang yang dibeli.

Khiyar artinya hak yang dimiliki orang yang melakukan kontrak untuk memilih yang terbaik diantara dua hal, yaitu meneruskan akad atau membatalkan akad.¹ Penjual berupaya untuk menerima return yang diajukan pembeli dalam jual beli grosir. Ini merupakan bentuk *uqud* *h'awun* atau tolong-menolong yang diberikan penjual kepada pembeli berupa return dengan tujuan merawat pembeli agar menjadi pelanggan tetap. Jika penjual tidak melayani return yang diajukan oleh pembeli, maka pembeli akan beralih ke penjual yang lain.

Meskipun di satu sisi penjual telah berupaya menerima return akibat cacat yang diajukan oleh pembeli, namun banyak sekali pembeli yang tidak karena mengembalikan barang dengan kondisi yang tidak sama pada saat ia membeli bukan karena kerusakan barang tersebut.

menyebutkan karena barang tersebut tidak laku dijual. Padahal, dalam perjanjian awal keduanya barang yang diperjualbelikan adalah barang yang cacat, bukan barang yang tidak laku.

Penggantian barang dalam jual beli grosir di Toko Distributor Kaos Polos Kasei termasuk hukumnya dalam barang. Hal-hal seperti ini tentu sangat bertakwa bagi penjual dan sering kali menimbulkan chib pembeli. Pembeli dalam hal ini sudah mengartikan khayir dalam transaksi untuk membeli barang yang ada dalam jual beli. Oleh sebab itu, dalam penelitian ini penulis Etika Bisnis Islam di Toko Distributor Kaos Polos Kasei, Jl. Siti Khadijah No. 43, Kebun Keling, Kota Bengkulu.

Rumusan Masalah

Bagaimana sudut pandang etika bisnis Islam pada penggantian barang dalam jual beli grosir di Toko Distributor Kaos Polos Kasei, Jl. Siti Khadijah No. 43, Kebun Keling, Kota Bengkulu.

Judul 2

(Jelas, spesifik, tidak disingkat, rentang 6 (enam) sampai dengan 12 (dua belas) kata)

Latar Belakang Masalah

(Minimal 5 (lima) paragraf mengungkapkan masalah yaitu kesenjangan antara ideal/teori dan praktik/pelaksanaannya)

Rumusan Masalah

(Jelas, spesifik dan tidak ambigu)

Surat Jalan dan Pengantar Pengiriman Fakultas

Pengantar Pengiriman



Datta Arisandi, MBA
NIP. 198809142019032012

Pengantar Jalan oleh Kaprodi

Daftar: Bila anda Fokus ke soal bawanya ini punya
Padi Ammalah

Kaprodi



Eka Si Wahyuni, SE, MM
NIP. 197705092008012014

Surat yang disahkan

Pengantian barang dalam jual beli grosir menurut etika
bisnis Islam studi kasus toko distributor kore kota Bengkulu

Bengkulu,

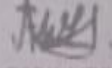
Mengetahui

Ekas/ Managemen

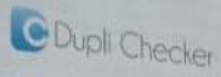


19741222008042001

Mahasiswa



FIRDAUS ZULFAHRI
1611130019



PLAGIARISM SCAN REPORT



0%
plagiarised



100%
Unique

Date 2021-01-25

Words 21

Characters 178

Content Checked For Plagiarism

pengembalian barang dalam jual beli grosir perspektif hak khiyar (studi pada toko distributor kaos polos koze kelurahan kebun rois kota Bengkulu)

Matched Source

No plagiarism found

Check By: Dupli Checker

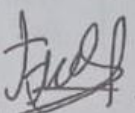
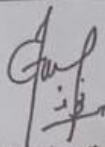


KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

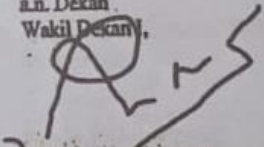
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 36211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

DAFTAR HADIR SEMINAR PROPOSAL MAHASISWA

Hari/Tanggal : Senin/12 Oktober 2020
Nama Mahasiswa : Firdaus Zulpiahi
NIM : 1611130010
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Ekonomi Syariah

Judul Proposal	Tanda Tangan Mahasiswa	Penyeminar
Penggantian Barang Dalam Jual Beli Grosir Menurut Etika Bisnis Islam (Studi Toko Distributor Kaos Polos Koze, Jl. Siti Khadijah No.43, Kebun Keling, Kota Bengkulu	 Firdaus Zulpiahi NIM.1611130010.	 Nani Afriyanti, M.P. NIP.199304242018012002

Mengetahui,
a.n. Dekan
Wakil Dekan,


Dr. Nurul Hak, M.A.
NIP 196606161995031003

CATATAN PERBAIKAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Firdaus Zulpinbri
 NIM : 1611130010
 Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Ekonomi Syariah

No	Permasalahan	Saran Penyeminar
1.	Penelitian Terdahulu Terdiri dari 3 skripsi 1 jurnal Nasional 1 jurnal Internasional	Tambahkan
2.	Penjelasan penelitian terdahulu ^{Tujuan} _{Metode} _{Hasil}	Perbaiki
3.	Format harus dipadatkan	Perbaiki
4.	Menin bangsa y sebelum ada referensi	Perbaiki

Bengkulu, 12 Oktober 2020
 Penyeminar,


Nonie Alriyanti M.E.
 NIP 199304242018012002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JalanTaden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

SURAT PENUNJUKAN

Nomor : 1269/In.11/F.IV/PP.00.9/10/2020

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

1. N A M A : Dr. Nurul Hak, MA
NIP. : 196606161995031003
Tugas : Pembimbing I
2. N A M A : Khairiah elWardah, M.Ag
NIP. : 197808072005012008
Tugas : Pembimbing II

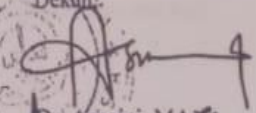
Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan draft skripsi, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian munaqasyah bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

- N A M A : Firdaus Zulpiabri
NIM. : 1611130010
JURUSAN : EKONOMI ISLAM
Judul Skripsi : IMPLEMENTASI HAK KHIYAR DALAM JUAL BELI GROSIR MENURUT ETIKA BISNIS ISLAM (STUDI PADA TOKO DISTRIBUTOR KAOS POLOS KOZE KELURAHAN KEBUN KELING).

Demikian surat penunjukan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu
Pada Tanggal : 16 Oktober 2020

Dekan,


Dr. Asnaini, MA
NIP. 197304121998032003

Tembusan :

1. Wakil Rektor I
2. Dosen yang bersangkutan
3. Mahasiswa yang bersangkutan
4. Arsip

PEDOMAN WAWANCARA

Dengan Judul Skripsi :

**"PENGEMBALIAN BARANG DALAM JUAL BELI GROSIR PERSPEKTIF HAK
KHIYAR (STUDI PADA TOKO DISTRIBUTOR KAOS POLOS KOZE KELURAHAN
ROS KOTA BENGKULU)"**

Nama : Firdaus Zulpiabri
Nim : 1611130010
Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Semester : 9

Biodata Informan

Nama :
Jabatan :
Jenis Kelamin :
Agama :

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

I. Pertanyaan Umum

- Kapan toko distributor kaos polos koze didirikan ?
- Berapa jumlah karyawan pada saat awal toko didirikan hingga saat ini ?
- Bagaimana struktur organisasi dalam toko ini ?
- Berapa jenis produk yang di jual ?
- Apa saja produk yang toko jual ?

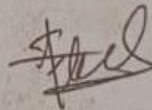
f. Apakah toko transparan dalam memberikan informasi terkait kualitas produk kepada konsumen ?

2. Pertanyaan Khusus

- a. Bagaimana metode yang anda gunakan dalam berjualan secara grosir ?
- b. Apa saja kendala dalam berjualan secara grosir ?
- c. Apakah ada perjanjian ketika anda melakukan jual beli secara grosir dengan keringanan barang dapat dikembalikan jika terdapat cacat produksi ?
- d. Apakah anda pernah mengalami konsumen yang mengembalikan barang dagangan bukan dikarenakan cacat produksi ?
- e. Apakah yang anda lakukan ketika ada konsumen yang mengembalikan barang tetapi bukan karena cacat produksi ?
- f. Bagaimana solusi anda untuk mengatasi apabila ada konsumen yang mengembalikan barang bukan karena cacat produksi ?

Bengkulu, 14 Desember 2020
29 Rabiul akhir 1442 H

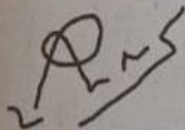
Peneliti,



Firdaus Zulpiabri
Nim.1611130010

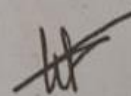
Mengetahui

Pembimbing I



Dr. Nurul Hak, MA
196606161995031003

Pembimbing II



Khairiah Etwardah, M.Ag
197808072005012008

HALAMAN PENGESAHAN

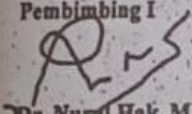
Skripsi yang berjudul "PENGEMBALIAN BARANG DALAM JUAL BELI GROSIR PERSPEKTIF HAK KHIYAR (Studi Pada Toko Distributor Kaos Polos Kaze Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu)" yang disusun oleh :

Nama : Firdaus Zulpiabri
Nim : 1611130010
Prodi : Ekonomi Syariah

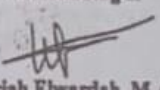
Sudah diperbaiki sesuai dengan saran-saran tim pembimbing, selanjutnya dinyatakan memenuhi syarat ilmiah untuk diajukan Surat Izin Penelitian.

Bengkulu, 15 Desember 2020

Pembimbing I

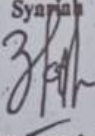

Dr. Nurul Hak, M.A.
NIP. 196606161995031003

Pembimbing II


Khairiah Elwardah, M.Ag.
NIP. 197808072005012008

Mengetahui,

Ketua Program Studi Ekonomi
Syariah


Eka Sri Wahyuni, SE, MM
NIP. 197705092008012014



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (07361) 54276-51171-51172-51173-51174-51175-51176
Faksimili (07361) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

Nomor
Lampiran
Perihal

1469 In 11/E-IV/PP.00.9/12/2020

Bengkulu, 17 Desember 2020

Permohonan Izin Penelitian,

Kepada Yth.
Pimpinan Toko Kaos Polos Koze
Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu.
di-
Bengkulu

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Sehubungan dengan penyelesaian Studi Sarjana S.1 pada Program Studi
Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu Tahun
Akademik 2020/2021 atas nama :

Nama : Firdaus Zulpiabri

NIM : 1611130010

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Islam

Dengan ini kami mengajukan permohonan izin penelitian untuk melengkapi
data penulisan skripsi yang berjudul : Pengembalian Barang Dalam Jual Beli
Grosir Perspektif Hak Khayar (Studi Pada Toko Distributor Kaos Polos Koze
Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu).

Tempat Penelitian : Toko Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Kota
Bengkulu.

Demikianlah atas perhatian dan kerjasamanya yang baik diucapkan terimakasih.

Mengetahui

An Dekan

Wakil Dekan I

Dr. Nurd Hak, MA

NIP. 196606161995031002

Toko Distributor Kaos Polos Koze Kota Bengkulu
Jl. Siti Khadijah No.43, Kelurahan Kebun Ros, Kota Bengkulu

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Tyo
Jabatan : Manager Operasional

Menyatakan bahwa

Nama : Firdaus Zulpiabri
NIM : 1611130010
Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah selesai melaksanakan penelitian tugas akhir (Skripsi) mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu dengan judul : *"Pengembalian Barang dalam Jual Beli Grosir Perspektif Hak Khiyar (Studi Pada Toko Distributor Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu)"*.

Demikianlah surat ini dibuat dengan sebenarnya. Agar dapat digunakan dengan sebagaimana mestinya.

Bengkulu, 14 Januari 2021

Yang bertanggung Jawab
Manager Operasional

 **TRIM CREATIVE**

Tyo



INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu, Telp. 0736 – 51171 Fax. 0736 – 51171
Email: @iainbengkulu.ac.id

SURAT KETERANGAN PERUBAHAN JUDUL

Saya yang bertanda tangan dibawah ini
Nama : Firdaus Zulpiabri
NIM : 1611130010
Prodi : Ekonomi Syariah

Menerangkan bahwa setelah dilakukan seminar proposal pada tanggal 12 Oktober 2020, atas saran dan perbaikan dari pembimbing II maka proposal dengan
Judul : Implementasi Hak *Khiyar* Dalam Jual Beli Grosir Menurut Etika
Bisnis Islam (Studi Pada Toko Distributor Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros)
diubah menjadi : Pengembalian Barang Dalam Jual Beli Grosir Perspektif Hak *Khiyar*
(Studi Pada Toko Distributor Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros Kota Bengkulu)
namun secara substansi masalah penelitian tidak ada perubahan.

Demikian surat keterangan ini, sebagai bukti bahwa judul yang direvisi bisa diteruskan untuk diteliti.

Bengkulu, 25 Januari 2021

Peneliti

Firdaus Zulpiabri
NIM. 1611130010

Mengetahui

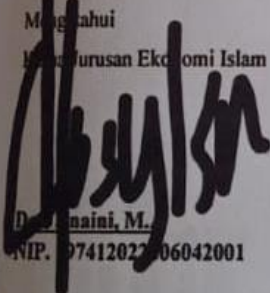
Pengelola Perpustakaan FEBI

Ayu Yuningsih, M.E.K.

Pembimbing II

Khairiah Elwardah, M.Ag
19780807200512008

6.	Selasa/24 November 2020	Bab III	1) Tambahkan Gambaran Umum	
7.	Senin/14 Desember 2020	Bab III	1) ACC Pedoman Wawancara 2) ACC Halaman Pengesahan	
8.	Kamis/7 Januari 2021	Bab IV	1) Revisi Penulisan 2) Tambahkan Sumber 3) Tambahkan Tugas dan Fungsi Struktur	
9.	Rabu/13 Januari 2021	Bab IV dan V	1) Revisi Penulisan Lihat Pedoman FEBI 2) Tambahkan Sumber 3) Revisi Kesimpulan	
10.	Selasa/19 Januari 2021	Bab V	1) Revisi Kesimpulan	
11.	Rabu/20 Januari 2021	Bab V	1) Revisi Abstrak	

Mengetahui
Kepala Jurusan Ekonomi Islam

D. Anaini, M.
NIP. 19741202206042001

Bengkulu, Januari 2021
Pembimbing II


Khairiah Elwardah, M.Ag
NIP.197808072005012008



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telpen (0736) 51276-51171-51172-53879 faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Firdaus Zulpiabri Program Studi : Ekonomi Syariah
Nim : 1611130010 Pembimbing I : Dr. Nurul Hak, MA
Judul Skripsi : Pengembalian Barang dalam Jual Beli Grosir Perspektif Hak Khiyar
(Studi Pada Toko Distributor Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros
Kota Bengkulu)

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1.	Jumat/23 Oktober 2020	Penyerahan SK Pembimbing		
2.		Bab I	all-	K.
		Bab II	all-	K.
		Bab III	all	K.
3.		Bab IV	all-	K.
		Bab V	all-	K.

Mengetahui
Ket. Jurusan Ekonomi Islam

D. ...aini, M.
P. 1741202206042001

Bengkulu, Januari 2021

Pembimbing I

Dr. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telpun (0736) 51276-51171-51172-53879 faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Firdaus Zulpiabri Program Studi : Ekonomi Syariah
Nim : 1611130010 Pembimbing II : Khairiah Elwardah, M.Ag
Judul Skripsi : Pengembalian Barang dalam Jual Beli Grosir Perspektif Hak *Khiyar*
(Studi Pada Toko Distributor Kaos Polos Koze Kelurahan Kebun Ros
Kota Bengkulu)

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1.	Selasa/20 Oktober 2020	Penyerahan SK Pembimbing		
2.	Senin/26 Oktober 2020	Halaman depan, daftar isi bab I- III	1) Revisi penulisan, dan halamannya	
3.	Selasa/3 November 2020	Bab I	1) Revisi Penulisan 2) Latar Belakang 3) Penambahan Referensi	
4.	Rabu/11 November 2020	Bab I – Bab III	1) Tambah Latar Belakang dan Kerucutkan Lagi 2) Revisi Penulisan Lihat Pedoman FEBI	
5.	Kamis/19 November 2020	Bab I – Bab III	1) Ubah judul 2) Ubah Rumusan Masalah 3) Hapus Beberapa Teori dan Tambahkan Teori Baru	







