

SKRIPSI
PENGGANTIAN BARANG DALAM JUAL BELI GROSIR
MENURUT ETIKA BISNIS ISLAM
(STUDI KASUS DI TOKO TEKSTIL DAN PAKAIAN
DI MEGA MALL KOTA METRO)

Oleh:
INTAN NAIROBI
NPM. 1288044



Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO
TAHUN 1439 H/2017 M

**PENGGANTIAN BARANG DALAM JUAL BELI GROSIR
MENURUT ETIKA BISNIS ISLAM
(STUDI KASUS DI TOKO TEKSTIL DAN PAKAIAN DI MEGA
MALL KOTA METRO)**

SKRIPSI

Diajukan
untuk memenuhi tugas dan memenuhi sebagian syarat memperoleh gelar Sarjana
Ekonomi Syari'ah (S.E)

Oleh:

**INTAN NAIROBI
NPM. 1288044**

**Pembimbing I : Dr. Suhairi, S. Ag, MH
Pembimbing II: Wahyu Setiawan. M. Ag**

**Jurusan : Ekonomi Syari'ah
Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO
TAHUN 1439 H/2018 M**

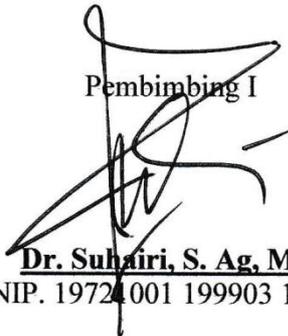
PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **PENGGANTIAN BARANG DALAM JUAL BELI
GROSIR MENURUT ETIKA BISNIS ISLAM (STUDI
KASUS DI TOKO TEKSTIL DAN PAKAIAN DI MEGA
MALL KOTA METRO)**

Nama : Intan Nairobi
NPM : 1288044
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah

Telah kami setuju untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Pembimbing I


Dr. Suhairi, S. Ag, MH
NIP. 19724001 199903 1 003

Metro, 19 Januari 2018
Pembimbing II


Wahyu Setiawan, M. Ag
NIP. 19800516 200501 1 008

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) Berkas
Perihal : Pengajuan Dimunaqosyah

Kepada Yth.,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka skripsi saudara:

Nama : Intan Nairobi
NPM : 1288044
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah (ESy)
Judul : PENGGANTIAN BARANG DALAM JUAL BELI
MENURUT ETIKA BISNIS ISLAM (STUDI KASUS DI
TOKO TEKSTIL DAN PAKAIAN DI MEGA MALL KOTA
METRO)

Sudah dapat kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.


Pembimbing I
Dr. Suhairi, S. Ag, MH
NIP. 19721001 199903 1 003

Metro, 19 Januari 2018
Pembimbing II

Wahyu Setiawan, M.Ag.
NIP. 19800516 200501 1 008



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor: 0417/10.18.3/D/PP.CO.9/02/2018

Skripsi dengan judul: PENGGANTIAN BARANG DALAM JUAL BELI GROSIR MENURUT ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus Di Toko Tekstil Dan Pakaian Di Mega Mall Kota Metro), disusun oleh: Intan Nairobi, NPM: 1288044, Jurusan Ekonomi Syariah (ESy), telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Kamis/25 Januari 2018.

TIM MUNAQOSYAH

Ketua/Moderator : Dr. Suhairi, S.Ag, M.H
Penguji I : Nizaruddin, S.Ag, M.H
Penguji II : Wahyu Setiawan, M. Ag
Sekretaris : Riyan Erwin Hidayat, S.H.I.M.H.I

(.....)
(.....)
(.....)
(.....)



PANITIA MUNAQOSYAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
IAIN METRO

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



[Signature]
Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum
NIP. 19720923 200003 2 002

ABSTRAK
PENGGANTIAN BARANG DALAM JUAL BELI GROSIR
MENURUT ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi Kasus di Toko Tekstil dan Pakaian di MetroMega Mall)

SKRIPSI

Oleh:
INTAN NAIROBI

Dalam jual beli grosir, ada kemungkinan barang mengalami cacat atau kerusakan. Penjual grosir berupaya menerima *return* akibat cacat yang diajukan oleh pembeli. Namun ada pembeli yang nakal karena membuat cacat barang karena barang tersebut tidak laku dijual untuk kemudian ditukarkan kepada penjual grosir. Hal-hal seperti ini tentu sangat merugikan penjual. Pembeli dalam hal ini salah mengartikan *khiyar* dalam penggantian barang yang ada dalam jual beli. Sehingga pertanyaan dalam penelitian ini adalah: bagaimana sudut pandang etika bisnis Islam pada penggantian barang dalam jual beli grosir di Metro Mega Mall. Manfaat penelitian ini adalah sebagai wahana untuk mengembangkan dan menambah ilmu pengetahuan mengenai jual beli grosir khususnya tentang penggantian barang dan bahan masukan bagi umat Islam khususnya bagi para penjual dan pembeli grosir (*reseller*) di Metro Mega Mall tentang pelaksanaan penggantian barang dalam jual beli grosir menurut etika bisnis Islam.

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

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tanda di bawah ini:

Nama : Intan Nairobi
NPM : 1288044
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Januari 2018

Yang Menyatakan




Intan Nairobi

NPM. 1288044

HALAMAN MOTTO

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

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu,”
(QS. An-Nisa’ [4]: 29).¹

¹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur’an dan Terjemahannya*, (Bandung: CV Diponegoro, 2010), h. 576.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini peneliti persembahkan kepada:

1. Ibundaku Teti Setiawati dan Ayahanda Almarhum Dedi Bakrum, Ba selaku orang tua sekaligus guru terbaikku, terimakasih atas do'a, cinta dan kasih sayang yang selalu dicurahkan kepada penulis;
2. Kakakku tercinta Fietri Piken dan Muhammad Insan Kereningrat dan adikku tersayang Mega Alvin Kiania serta keluarga besarku, terima kasih atas do'a, cinta dan kasih sayangnya yang selalu ada;
3. Sahabat-sahabat terdekatku, dan teman seperjuangan yang telah memberikan inspirasi dan motivasi;
4. Pihak Mega Mall Kota Metro
5. Almamater IAIN Metro.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat, Ridho dan Inaya-Nya serta memberikan kekuatan dan kesabaran, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini ditulis dengan mendapatkan banyak bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan dan ketulusan hati peneliti ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, MA. selaku Rektor IAIN Metro;
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M. Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam;
3. Ibu Rina Elmaza, SHI, MSI selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syari'ah;
4. Bapak Dr. Suhairi, S. Ag, MH selaku Pembimbing I dan Bapak Wahyu Setiawan, M. Ag, selaku Pembimbing II;
5. Bapak dan Ibu dosen/karyawan IAIN Metro yang telah menyediakan waktu dan fasilitas guna menyelesaikan penelitian skripsi ini.

Semoga amal baik yang telah diberikan dalam penelitian skripsi ini dapat dibalas oleh Allah SWT. Peneliti sadar bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna mengingat keterbatasan kemampuan peneliti, karena kesempurnaan hanya Allah yang memilikinya. Peneliti berharap karya sederhana ini dapat memberikan sedikit manfaat bagi siapa saja yang membacanya. Amin.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Metro, September 2017
Peneliti

Intan Nairobi
NPM. 1288044

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
1. Tujuan Penelitian	5
2. Manfaat Penelitian	6
D. Penelitian Relevan.....	6
BAB II LANDASAN TEORI	9
A. Jual Beli.....	9
1. Pengertian Jual Beli.....	9
2. Landasan Hukum Jual Beli	10
3. Rukun dan Syarat Jual Beli	12
B. Grosir	16
1. Pengertian Grosir	16
2. Macam-Macam Grosir	17
3. Fungsi Grosir.....	19
4. Pengembalian Barang dalam Grosir	20
C. <i>Khiyar</i>	21

1. Pengertian <i>Khiyar</i>	21
2. Dasar Hukum <i>Khiyar</i>	22
3. Macam-macam <i>Khiyar</i>	24
D. Etika Bisnis Islam	31
1. Pengertian Etika Bisnis Islam.....	31
2. Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam	35
BAB III METODE PENELITIAN	42
A. Jenis dan Sifat Penelitian	42
B. Sumber Data.....	43
C. Tehnik Pengumpulan Data.....	44
D. Tehnik Analisa Data.....	45
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	47
A. Gambaran Umum Mega Mall Kota Metro.....	47
B. Penggantian Barang dalam Jual Beli Grosir Menurut Etika Bisnis Islam di Toko Tekstil dan Pakaian di Mega Mall Kota Metro	53
1. Jual Beli Grosir pada Toko Tekstil dan Pakaian di Mega Mall Kota Metro.....	53
2. Model Penggantian Barang di Toko Tekstil dan Pakaian.....	58
3. Analisis Etika Bisnis Islam tentang Praktik Penggantian Barang	68
BAB V PENUTUP.....	77
A. Simpulan	77
B. Saran.....	77

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Keterangan Pembimbing Skripsi
2. Surat Izin Riset
3. Surat Tugas Penelitian
4. APD (Alat Pengumpul Data)
5. Outline
6. Surat Keterangan Bebas Pustaka
7. Kartu Konsultasi Bimbingan Skripsi
8. Riwayat Hidup
9. Transkripsi Wawancara

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.²

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

² Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Mu'amalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), h. 69.

penggunaan bisnis.³ 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*.⁴

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.⁵

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

³ Philip Kotler and Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, Alih Bahasa: Wilhelmus W. Bakowatun dalam *Dasar-dasar Pemasaran*, (Jakarta: Intermedia, 1992), h. 81.

⁴ Sun Tzu, *Creating Distribution Strategy*, Alih Bahasa: Frans M. Royan, *Aplikasi Strategi Perang Sun Tzu dalam Pendistribusian Produk*, (Jakarta: Gramedia, 2010), h. 10.

⁵ Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta:Kencana, 2010), h. 69

perbedaan harga ini, dikarenakan pembeli yang membeli barang tersebut akan 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 terhadap dua toko di Mega Mall Kota Metro dengan dua komoditas barang yang berbeda yakni tekstil dan pakaian. Kedua komoditas ini dipilih karena kedua komoditas ini adalah barang yang paling sering *dire-turn* (kembalikan) oleh pembeli grosir. Sementara itu, pemilihan Mega Mall Kota Metro sebagai lokasi penelitian adalah karena pembeli grosir di Mega Mall Kota Metro cukup banyak.

Berdasarkan hasil survey yang dilakukan di Mega Mall Kota Metro, 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 ditoleransi oleh pembeli maupun penjual karena dalam jual beli secara grosir kemungkinan terdapat cacat pada kain pasti ada.⁶

Dalam ekonomi Islam, terdapat hak *khiyar* yang ditujukan kepada pembeli apabila barang yang dibeli oleh pembeli mengalami cacat. Hak ini

⁶ Wawancara Pra-Survey dengan Mustaqim, Penjual Grosir Pakaian di Mega Mall Kota Metro Pada 9 Mei 2017.

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.⁷

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.⁸

Meskipun di satu sisi penjual telah berupaya menerima *return* akibat cacat yang diajukan oleh pembeli, namun banyak sekali 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.⁹

Penggantian barang dalam jual beli grosir di Mega Mall Kota Metro termasuk ke dalam *khiyar aib* karena dalam penggantian barang tersebut mensyaratkan adanya kecacatan dalam barang.

⁷ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*. (Jakarta: Sinar Grafika Offset. 2000). h. 146.

⁸ Wawancara Pra-Survey dengan Mustaqim, Penjual Grosir Pakaian di Mega Mall Kota Metro Pada 9 Mei 2017.

⁹ Wawancara Pra-Survey dengan Anton, Penjual Grosir Pakaian di Mega Mall Kota Metro Pada 9 Mei 2017.

Hal-hal seperti ini tentu sangat berisiko bagi penjual dan sering kali dimanfaatkan oleh pembeli. Pembeli dalam hal ini salah mengartikan *khiyar* dalam penggantian barang yang ada dalam jual beli. Oleh sebab itu, dalam penelitian ini peneliti tertarik untuk melihatnya penggantian barang dalam jual beli grosir menurut etika bisnis Islam di Metro Mega Mall.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan dalam latar belakang diatas maka yang pertanyaan penelitian yang muncul adalah: Bagaimanakah sudut pandang etika bisnis Islam pada penggantian barang dalam jual beli grosir di Metro Mega Mall?.

C. Tujuan

Sesuai dengan pertanyaan penelitian di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sudut pandang etika bisnis Islam pada penggantian barang dalam jual beli grosir di Metro Mega Mall.

D. Manfaat

Manfaat penelitian ini adalah:

1. Secara teoretis, diharapkan memberikan kontribusi bagi ilmu pengetahuan mengenai pelaksanaan penggantian barang dalam jual beli grosiran menurut Etika Bisnis Islam.
2. Secara praktis, berguna sebagai bahan masukan dan pengetahuan bagi peneliti, pembaca, serta penjual dan pembeli barang mengenai pelaksanaan penggantian barang dalam jual beli grosir menurut etika

bisnis Islam di Toko tekstil, ATK dan pakaian di Pertokoan Sumur Bandung.

E. Penelitian Relevan

Disini penulis menegaskan bahwa penelitian yang sedang dilakukan berbeda dengan penelitian-penelitian lain dan belum pernah diteliti sebelumnya. Permasalahan yang penulis angkat mengenai penggantian barang dalam jual beli grosiran menurut etika bisnis Islam di Mega Mall Kota Metro.

Setelah penulis melihat dan melakukan tinjauan terhadap penelitian-penelitian yang relevan dengan judul peneliti, terdapat penelitian berjudul *Penerapan Hak Khiyar dalam Jual Beli Buku di Toko Buku di Kota Metro*, yang ditulis oleh Sri Sumiati, Fakultas Syari'ah, IAIN Metro, Tahun Angkatan 2017. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa penerapan hak *khiyar* dalam transaksi jual beli buku di toko buku Kota Metro sudah dilakukan meskipun belum maksimal karena ada beberapa toko yang tidak mengenal *khiyar*. Dalam praktiknya, penjual akan memberikan ganti rugi kepada pembeli jika barangnya terdapat kerusakan setelah terjadi transaksi jual beli. Karena penjual tidak mengetahui jika adanya kerusakan atau cacat dalam barang yang akan mereka jual. Praktik *khiyar* yang dilakukan penjual buku di toko buku Kota Metro ini telah sesuai dengan ketentuan Islam.¹⁰

¹⁰ Sri Sumiati, *Penerapan Hak Khiyar dalam Jual Beli Buku di Toko Buku di Kota Metro*, IAIN Metro Lampung, 2017.

Meskipun sama-sama membahas tentang *khiyar aib*, penelitian ini berbeda dengan penelitian yang peneliti lakukan. Hal ini dikarenakan penelitian yang peneliti lakukan lebih menitik beratkan pada masalah penggantian barang yang ditinjau dalam perspektif etika bisnis Islam. Selain itu, obyek yang dibahas dalam penelitian ini lebih luas, yakni pada pakaian dan tekstil.

Dan yang terakhir terdapat skripsi M. Ridwan yang berjudul “*Jual Beli Batik dengan Sistem Grosir dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Praktek Jual Beli Batik di Pasar Grosiran Sentono Pekalongan)*”. Skripsi ini menjelaskan tentang kemungkinan adanya cacat pada pakaian dengan sistem grosir karena pembeli seringkali tidak meneliti satu persatu barang yang akan dibeli, terlebih jika dalam partai besar karena semua sudah dalam hitungan kodian.¹¹

Skripsi ini berbeda dengan yang akan peneliti lakukan meskipun sama-sama membahas tentang sistem jual beli grosir. Penelitian yang peneliti lakukan akan terfokus pada masalah penggantian barang dalam perspektif etika bisnis Islam.

¹¹ M. Ridwan *Jual Beli Batik dengan Sistem Grosir dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Praktek Jual Beli Batik di Pasar Grosiran Sentono Pekalongan)*, Skripsi di Fakultas Syariah UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2007.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Jual Beli

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli dalam istilah fiqh disebut dengan *al-bai'*.¹² Secara etimologis jual beli (*al-buyu'* jama dari *al-bai'*) merupakan mashdar, padahal mashdar tidak dapat dijamakkan. Tapi kata ini tetap dijamakkan karena jenisnya berbeda-beda. Maknanya secara etimologis ialah mengambil sesuatu dan menerima sesuatu.¹³

Sedangkan secara terminologis, ulama hanafiyah mendefinisikan dengan “saling menukar harta dengan harta melalui cara tertentu”. Jual beli merupakan salah satu bentuk bisnis (perdagangan/tijarah) yang bertujuan untuk mencari keuntungan (laba/profit).¹⁴

Menurut Ibrahim Lubis, jual beli adalah menukar suatu barang dengan barang yang lain dengan cara tertentu (aqad).¹⁵ Jual beli adalah menukar barang dengan barang, barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.¹⁶

¹² Gemala Dewi, dkk. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2006), h. 15.

¹³ Mardani, *Hukum Perikatan Syari'ah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), h. 82

¹⁴ Muhammad Djakfar, *Hukum Bisnis (Membangun Wacana Integrasi Perundangan Nasional dengan Syariah)*. (Malang: UIN – Malang Press. 2009), h.170.

¹⁵ Ibrahim Lubis. *Ekonomi Islam Suatu Pengantar*, (Jakarta: Kalam Mulia,1995), h. 336.

¹⁶ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana, 2003), h. 67.

Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat dipahami bahwa jual beli adalah pertukaran suatu barang untuk mendapatkan atau memperoleh barang yang lainnya untuk saling menjadi milik.

2. Landasan Hukum Jual Beli

a. Al-Quran

Adapun dalil dari Al-Qur'an terdapat dalam QS. Al-Baqarah: 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَاتْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ



Artinya: “Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”¹⁷

Selain itu, Allah SWT juga menegaskan bahwa setiap mukmin untuk bekerja, sebagaimana firman Allah dalam QS. An-Nisa' : 29

¹⁷ QS. Al-Baqarah (2): 275.

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu,” (QS. An-Nisa’ : 29)¹⁸

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'aril haram dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan Sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar Termasuk orang-orang yang sesat.”¹⁹

Berdasarkan ayat-ayat di atas, terlihat bahwa jual beli diperbolehkan. Meskipun demikian, dalam jual beli juga ada persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi dan ada juga jual beli yang dilarang.

b. As-Sunnah

Adapun dalil dari sunnah adalah hadis yang diriwayatkan dari Rasulullah SAW. Beliau bersabda:

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ: أَيُّ
الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ: عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

Artinya: “Rifa’ah bin Rafi’ menyatakan bahwa Rasulullah SAW. pernah ditanya tentang pekerjaan yang paling baik. Rasulullah SAW.

¹⁸QS. An-Nisa’(4): 29.

¹⁹ QS. Al-Baqarah (2): 198.

menjawab pekerjaan yang paling baik adalah pekerjaan yang dilakukan dengan tenaga atau dengan tangan sendiri (memproduksi sesuatu) dan jual beli yang mabrur (bersih dari tipu daya),” (HR. Al-Bazzar, hadis ini shahih menurut Tirmidzi).²⁰

Hadis ini memberikan dorongan kepada umat Islam untuk menekuni berbagai aktifitas ekonomi dengan segala bentuknya dalam rangka memenuhi kebutuhan hidupnya di dunia dan membekali kehidupan kelak di akhirat. Jawaban yang diberikan Rasulullah.²¹

Di dalam hadis terdapat kata *اطيب* yang paling baik. Maksudnya adalah yang paling halal dan paling berkah, usaha yang lebih banyak kreatifitas, inovasi dan produktifitasnya. Dari beberapa pekerjaan yang dapat dilakukan oleh manusia, sahabat mempertanyakan kepada Rasulullah SAW. mana usaha yang paling baik. Karena dengan begitu, umat Islam dapat melaksanakan tugasnya untuk berusaha.

3. Rukun dan Syarat Jual Beli

Rukun jual beli ada tiga yaitu:

- a. Pelaku transaksi, yaitu penjual dan pembeli
- b. Obyek transaksi yaitu harga dan barang
- c. Akad (transaksi) yaitu segala tindakan yang dilakukan kedua belah pihak yang menunjukkan mereka sedang melakukan transaksi baik itu berbentuk kata-kata maupun perbuatan.²²

²⁰ Mardani, *Hukum Perikatan.*, h. 87.

²¹ Enizar, *Hadis Ekonomi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013), h. 45.

²² Mardani, *Fiqh Ekonomi Syari'ah*, (Jakarta: Kencana, 2012), h. 102.

Agar jual beli dapat dilaksanakan secara sah dan memberi pengaruh yang tepat, harus direalisasikan beberapa syaratnya terlebih dahulu. Ada yang berkaitan dengan pihak penjual dan pembeli, dan ada kaitan dengan objek yang diperjualbelikan.

a. Subjeknya

Kedua belah pihak yang melakukan perjanjian jual beli harus memenuhi syarat seperti berikut:

- 1) Berakal, agar dia tidak terkicuh, orang gila atau bodoh tidak sah jual belinya. Yang dimaksud dengan berakal adalah dapat membedakan atau memilih mana yang terbaik bagi dirinya. Apabila salah satu pihak tidak berakal, maka jual beli yang diadakan tidak sah.
- 2) Dengan kehendaknya sendiri.

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

- 3) Keduanya tidak mubazir

Keadaanya tidak mubazir, maksudnya pihak yang mengingatkan diri dalam perjanjian jual beli bukanlah manusia yang boros (*mubazir*), sebab orang yang boros didalam hukum dikategorikan

sebagai orang yang tidak cakap bertindak. Dia tidak dapat melakukan sendiri sesuatu perbuatan hukum walaupun kepentingan hukum itu, menyangkut kepentingannya sendiri.

4) Baligh

Baligh atau dewasa dalam hukum Islam adalah apabila telah berumur 15 tahun, atau telah bermimpi (bagi anak laki-laki) dan haid (bagi anak perempuan). Dengan demikian, jual beli yang diadakan anak kecil adalah tidak sah. Namun demikian, bagi anak-anak yang sudah dapat membedakan mana yang baik dan mana yang buruk, tetapi belum dewasa, menurut sebagian pendapat sebagian diperbolehkan melakukan perbuatan jual beli, khususnya untuk barang-barang kecil dan tidak bernilai tinggi.²³

b. Objek jual belinya, yakni sebagai berikut:

- 1) Objek jual beli tersebut harus suci, bermanfaat, bisa diserahterima, dan merupakan milik penuh salah satu pihak.

Tidak sah menjualbelikan barang najis atau barang haram seperti darah, bangkai dan daging babi. Karena benda-benda tersebut menurut syariat tidak dapat digunakan. Di antara bangkai tidak ada yang dikecualikan selain ikan dan belalang. Dari jenis darah juga tidak ada yang dikecualikan selain hati (lever) dan limpa, karena ada dalil yang mengindikasikan demikian. Juga tidak sah menjual barang yang belum menjadi hak milik, karena ada dalil yang menunjukkan larangan terhadap itu kecuali jual beli

²³*Ibid*, h. 130-131.

as-Salam. Yakni sejenis jual beli dengan menjual barang yang digambarkan kriterianya secara jelas dalam kepemilikan, dibayar dimuka, yakni dibayar terlebih dahulu tetapi barang diserahterimakan belakangan.

Tidak sah juga menjual barang yang tidak ada atau yang berada di luar kemampuan penjual untuk menyerahkannya seperti menjual *Malaqih*, *Madhamin* atau menjual ikan yang masih dalam air, burung yang masih terbang di udara dan sejenisnya. *Malaqih* adalah anak yang masih dalam tulang *sulbi* pejantan. Sementara *madhamin* adalah anak yang masih dalam tulang dada hewan betina.

Adapun jual beli *fudhuliy* yakni orang yang bukan pemilik barang juga bukan orang yang diberi kuasa, menjual barang milik orang lain, padahal tidak ada pemberian surat kuasa dari pemilik barang. Ada perbedaan pendapat tentang jual beli jenis ini. Namun yang benar adalah tergantung izin dari pemilik barang.

- 2) Mengetahui objek yang diperjualbelikan dan juga pembayarannya, agar tidak terkena faktor "ketidaktahuan" yang bisa termasuk "menjual kucing dalam karung", karena itu dilarang.
- 3) Tidak memberikan batasan waktu. Tidak sah menjual barang untuk jangka masa tertentu yang diketahui atau tidak diketahui. Seperti orang yang menjual rumahnya kepada orang lain dengan syarat apabila sudah dibayar, maka jual beli itu dibatalkan. Itu

disebut dengan jual beli pelunasan.²⁴

B. Grosir

1. Pengertian Grosir

Menurut *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, grosir adalah pedagang yang menjual barang dalam jumlah besar.²⁵ 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.²⁶

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.²⁷

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

²⁴ *Ibid.*

²⁵ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1988), h. 362.

²⁶ Frans M. Royan, *Strategi Mendirikan Perusahaan Distributor Baru*, (Jakarta: Gramedia, 2011) h. 35.

²⁷ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, (PT. Indeks, 2007), h. 184-185

besar daripada transaksi eceran, dan pedagang besar biasanya menjangkau daerah perdagangan yang lebih luas daripada pengecer. Ketiga, pemerintah berhubungan dengan pedagang besar dan pengecer dengan cara yang berbeda dalam hal peraturan hukum dan pajak.²⁸

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.²⁹

²⁸ *Ibid.*

²⁹ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Dasar-Dasar Pemasaran*, Alih Bahasa: Wilhemus W. Bakowatun, (Jakarta: Intermedia, 1992), h. 83.

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 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.³⁰

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.³¹

³⁰ *Ibid*, h. 86.

³¹ *Ibid*, h. 87

3. Fungsi Grosir

Pada umumnya, pedagang besar (grosir) memiliki beberapa fungsi berikut:

- a. 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.
- b. 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.
- c. 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.
- d. Pergudangan. Pedagang besar menyimpan persediaan, sehingga mengurangi resiko dan biaya persediaan bagi pemasok atau pelanggan.
- e. Pengangkutan. Perdagangan besar sering dapat melakukan pengiriman yang lebih cepat kepada pembeli karena mereka lebih dekat dengan pembeli tersebut.
- f. Pembiayaan. Pedagang besar membiayai pelanggan dengan memberikan kredit dan membiayai pemasok dengan memesan lebih awal dan membayar tagihan tepat waktu.
- g. Penanggung resiko. Pedagang besar menanggung sebagian resiko dengan memegang kepemilikan dan menanggung resiko pencurian, kerugian, kerusakan, dan keusangan.
- h. Informasi pasar. Pedagang besar memasok informasi kepada pemasok dan pelanggan berkaitan dengan kegiatan pesaing, produk baru, perkembangan harga, dan sebagainya.
- i. 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.³²

³² *Ibid.*

4. Pengembalian Barang dalam Grosir

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.³³

Pengembalian barang biasa disebut dengan Retur pembelian adalah pengembalian barang dagangan yang telah dibeli sedang retur penjualan adalah penerimaan kembali barang yang telah dijual.³⁴ Adapun retur dan pengurangan harga, apabila barang dagangan yang dibeli ternyata 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 retur pembelian.³⁵

Jika pihak pembeli mengembalikan atau mengajukan permohonan pengurangan harga, pembeli akan mengirimkan nota debet kepada penjual. Pihak penjual mengirimkan jawaban yang

³³ Ali Hasan, *Manajemen Bisnis*, h. 147.

³⁴ Erhans A. Atau Wit, *Akuntansi Berdasarkan Prinsip Akuntansi Indonesia*, (Jakarta: PT. Ercontara Rajawali, 2015), h. 87

³⁵ Michell Suhardi, *Akuntansi Untuk Bisnis Jasa Dan Dagang*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), h. 131

disebut nota kredit. Artinya, dalam situasi normal retur pembelian bagi pembeli adalah retur penjualan bagi penjual.

C. *Khiyar*

1. Pengertian *Khiyar*

Secara etimologi, *khiyar* artinya memilih, menyisihkan dan menyaring, sedangkan secara terminologis dalam ilmu fiqh, *khiyar* artinya hak yang dimiliki orang yang melakukan kontrak untuk memilih yang terbaik diantara dua hal, yaitu meneruskan akad atau membatalkan akad.³⁶

Menurut istilah kalangan ulama fikih yaitu mencari yang baik dari dua urusan baik berupa meneruskan akad atau membatalkannya.³⁷ *khiyar* itu dimaksudkan untuk menjamin adanya kebebasan berpikir antara pembeli dan penjual atau salah seorang yang membutuhkan *khiyar*. Akan tetapi oleh karena dengan sistem *khiyar* ini adakalanya menimbulkan penyesalan kepada salah seorang dari pembeli atau penjual yaitu kalau pedagang mengharap barangnya segera laku, tentu tidak senang kalau barangnya dikembalikan lagi sesudah jual beli atau kalau pembeli sangat mengharapkan mendapat barang yang dibelinya, tentu tidak senang hatinya kalau uangnya dikembalikan lagi sesudah akad jual beli. Oleh karena itu, untuk menetapkan syahnya ada *khiyar* harus ada ikrar dari kedua belah pihak atau salah satu pihak yang diterima oleh pihak

³⁶ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi*, h. 146-148.

³⁷ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fikih Muamalat.* h. 25.

lainnya atau kedua pihaknya, kalau kedua belah pihak menghendakinya.³⁸ Tujuan diadakannya *khiyar* tersebut adalah untuk mewujudkan kemaslahatan bagi kedua belah pihak sehingga tidak ada rasa menyesal setelah akad selesai, karena mereka sama-sama rela atau setuju.³⁹

Dari definisi yang telah dikemukakan di atas dapat dipahami bahwa *khiyar* adalah pilihan untuk melanjutkan jual beli atau membatalkannya, karena terdapat cacat terhadap barang yang dijual, atau ada perjanjian pada waktu akad, atau karena sebab yang lain.

2. Dasar Hukum *Khiyar*

عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ رَاضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
 الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا أَوْ قَالَ حَتَّى يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَ وَبَيَّنَّا بُورِكَ
 لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَّتْ بَرَكَتُهُ بَيْعِهِمَا (رواه البخاري)⁴⁰

Artinya: “*Dari Hakim bin Hizam, dia berkata, Rasullullah Shallallahu Alaihi wa Sallam bersabda, ‘Dua orang yang jual beli mempunyai hak pilih selagi belum saling berpisah’, atau beliau bersabda, ‘Hingga keduanya saling berpisah, jika keduanya saling jujur dan menjelaskan, maka keduanya diberkahi dalam jual-beli itu, namun jika keduanya saling menyembunyikan dan berdusta, maka barakah jual-beli itu akan dihapuskan’*”. (HR.. Bukhori)⁴¹

Jika kedua belah pihak (penjual dan pembeli) masih berada di tempat pelaksanaan jual-beli, maka masing masing mempunyai hak

³⁸ Sudarsono, *Pokok-pokok Hukum Islam*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1992), h. 408.

³⁹ Ahmad Wardi Muslich. *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Hamzah, 2010), h. 216.

⁴⁰ Abu Abdullah, *al-Jami’ al-Shahih* (al-Qahirah: Dar al-Sya’bi, 1987), Juz.III, h.84

⁴¹ Abdullah bin Abdurrahman alu Bassam, *Taisirul-Allam Syarh Umdatul-Ahkam*, Penerjemah: Kathur Suhardi, (Bekasi: Darul Falah, 2011), h. 580.

pilih untuk mengesahkan atau membatalkan jual beli. Jika keduanya saling berpisah, sesuai dengan perpisahan yang dikenal manusia, atau jual-beli disepakati tanpa ketetapan terpilih dari kedua belah pihak, maka akad jual-beli dianggap sah, sehingga salah seorang di antara keduanya tidak boleh membatalkannya secara *sepihak*, kecuali dengan cara pembatalan perjanjian yang disepakati.⁴²

Ada pendapat yang menyatakan bahwa klausa “sebelum keduanya berpisah” dengan makna berpisah kata. Artinya, keduanya belum mengalihkan pembicaraan. Apabila pembicaraan telah diselingi dengan pembicaraan lain, maka masa *khiyar* telah berakhir.⁴³

عَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا 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 تَبَايَعًا عَلَى ذَلِكَ فَقَدْ وَجَبَ الْبَيْعُ وَإِنْ تَفَرَّقَا بَعْدَ أَنْ يَتَبَايَعَا وَلَمْ يَتْرُكْ وَاحِدٌ مِنْهُمَا الْبَيْعَ فَقَدْ وَجَبَ الْبَيْعُ (رواه البخاري)⁴⁴

Artinya: “Dari Abdullah bin Umar Radhiyallahu Anhum, dari Rasulullah SAW, beliau bersabda, “Apabila ada dua orang mengadakan akad jual beli, maka masing-masing boleh *khiyar* selagi belum berpisah, sedangkan mereka berkumpul; atau salah seorang dari mereka mempersilahkan yang lain untuk *khiyar*, kalau salah seorang sudah mempersilahkan yang lain untuk *khiyar* kemudian mereka mengadakan akad sesuai dengan *khiyar* tersebut, maka jual beli jadi; dan apabila mereka berpisah sementara tidak ada seorangpun yang meninggalkan jual beli (tetap memilih(. *khiyar*, maka harus jadi.” (HR. Bukhori).⁴⁵

⁴² *Ibid*, h. 582.

⁴³ Enizar, *Hadis Ekonomi*, (Jakarta: Rajaali Pers, 2013), h. 145

⁴⁴ Al-Bukhari, *al-Jami' al-Sahih*, (Cairo: Muhammad 'Ali Subayh, tth.), juz 2, h. 802-803.

⁴⁵ Abdullah bin Abdurrahman alu Bassam, *Taisirul-Allam.*,

Apabila dua orang melakukan transaksi jual beli, dan keduanya telah menyepakati atas harga barang yang akan dijual belikan. Maka masing-masing dari keduanya memiliki hak *khiyar* (memilih antara membatalkan atau meneruskan jual beli) selama mereka belum berpisah atau masih bersama di tempat jual beli tersebut. Adapun makna يتفرق yakni berpisah badan antara si penjual dan si pembeli, meskipun Ulama' banyak berpendapat lain tentang memaknai kalimat ini.⁴⁶

Jika salah seorang diantara penjual ataupun pembeli memberikan hak *khiyar* mereka, dan mereka melakukan transaksi atas dasar itu maka terjadilah jual beli tersebut. (setelah mereka berpisah badan) Dan jika mereka berpisah (Berpisah Badan), setelah melakukan akad jual beli, dan kedua belah pihak (penjual dan pembeli) tidak mengurungkan jual beli, maka jual beli tersebut juga akan tetap terjadi (sah).⁴⁷

3. Macam-Macam *Khiyar*

Salah satu prinsip dalam jual beli menurut syariat Islam adalah adanya hak kedua belah pihak yang melakukan transaksi untuk meneruskan atau membatalkan transaksi. Hak tersebut dinamakan *khiyar*. Hikmahnya adalah untuk kemaslahatan bagi pihak-pihak yang melakukan transaksi itu sendiri, memelihara kerukunan, hubungan baik serta menjalin cinta kasih di antara sesama manusia. Adakalanya

⁴⁶ Muhammad bin Ismail al Amir Ash-Shan'ani, *Subulu Salam Syarhu Bulughul Maram*, (Bandung: Darus Sunnah, 2015), h. 807

⁴⁷ *Ibid.*

seseorang sudah terlanjur membeli barang, sekiranya hak *khiyar* ini tidak ada, maka akan menimbulkan penyesalan salah satu pihak dan dapat Menjurus pada kemarahan, kedengkian, dendam dan persengketaan dan juga perbuatan buruk lainnya yang dilarang oleh agama.

Syari'at bertujuan melindungi manusia dari keburukan-keburukan itu, maka syariat menetapkan adanya hak *khiyar* dalam rangka tegaknya keselamatan, kerukunan dan keharmonisan dalam hubungan antar manusia.⁴⁸ Berdasarkan dari hal tersebut ada beberapa macam *khiyar* yang perlu untuk diketahui. Adapun macam *khiyar* tersebut antar lain:

a. *Khiyar* Majelis

Majlis secara bahasa adalah bentuk masdar mimi dari julus yang berarti tempat duduk, dan maksud dari majlis akad menurut kalangan ahli fiqih adalah tempat kedua orang yang berakad berada dari sejak mulai berakad sampai sempurna, berlaku dan wajibnya akad. Dengan begitu majlis akad merupakan tempat berkumpul dan terjadinya akad apapun keadaan pihak yang berakad.⁴⁹

Tidak ada perbedaan di antara kalangan ahli fiqih yang mengatakan bolehnya *khiyar* majlis, bahwa akad dengan *khiyar* ini adalah akad yang boleh, dan bagi masing-masing pihak yang

⁴⁸ Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam* (Pola Pembinaan Hidup dalam Berekonomi), Bandung: CV.Diponegoro, 1992, h. 101

⁴⁹ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat.*, h. 177

berakad mempunyai hak untuk mem-fasakh atau meneruskan selama keduanya masih dalam majlis dan tidak memilih meneruskan akad.⁵⁰

b. *Khiyar Syarat*

Menurut Sayyid Sabiq *khiyar syarat* adalah suatu *khiyar* dimana seseorang membeli sesuatu dari pihak lain dengan ketentuan dia boleh melakukan *khiyar* pada masa atau waktu tertentu, walaupun waktu tersebut lama, apabila ia menghendaki maka ia bisa melangsungkan jual beli dan apabila ia menghendaki ia bisa membatalkannya.

Dari definisi tersebut dapat dipahami bahwa *khiyar syarat* adalah suatu bentuk *khiyar* dimana para pihak yang melakukan akad jual beli memberikan persyaratan bahwa dalam waktu tertentu mereka berdua atau salah satunya boleh memilih antara meneruskan jual beli atau membatalkannya.

khiyar syarat disyariatkan untuk menjaga kedua belah pihak yang berakad, atau salah satunya dari konsekuensi satu akad yang kemungkinan di dalamnya terdapat unsur penipuan dan dusta. Oleh karena itu, Allah SWT memberi orang yang berakad dalam masa *khiyar syarat* dan waktu yang telah ditentukan satu kesempatan untuk menunggu karena memang diperlukan. Kalangan ulama fiqih sepakat bahwa *khiyar syarat* sah

⁵⁰ *Ibid.*, h. 194.

jika waktunya diketahui dan tidak lebih dari tiga hari dan barang yang dijual tidak termasuk barang yang cepat rusak dalam tempo ini.⁵¹

c. *Khiyar Aib*

Khiyar aib termasuk dalam jenis *khiyar naqishah* (berkurangnya nilai penawaran barang). *khiyar aib* berhubungan dengan ketiadaan kriteria yang diduga sebelumnya. *khiyar aib* merupakan hak pembatalan jual beli dan pengembalian barang akibat adanya cacat dalam suatu barang yang belum diketahui, baik aib itu ada pada waktu transaksi atau baru terlihat setelah transaksi selesai disepakati sebelum serah terima barang.

Yang mengakibatkan terjadinya *khiyar* disini adalah aib yang mengakibatkan berkurangnya harga dan nilai bagi para pedagang dan orang-orang yang ahli dibidangnya.⁵²

Jika akad telah dilakukan dan pembeli telah mengetahui adanya cacat pada barang tersebut, maka akadnya sah dan tidak ada lagi *khiyar* setelahnya.⁵³ Alasannya ia telah rela dengan barang tersebut beserta kondisinya. Namun jika pembeli belum mengetahui cacat barang tersebut dan mengetahuinya setelah akad, maka akad tetap dinyatakan benar dan pihak pembeli berhak

⁵¹ *Ibid.*

⁵² Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), h. 98

⁵³ Sayyid Sabiq. *Fiqhus Sunnah.*, h. 161.

melakukan *khiyar* antara mengembalikan barang atau meminta ganti rugi sesuai dengan adanya cacat.⁵⁴

Dimyauddin Djuwaini mengatakan bahwa *khiyar aib* bisa dijalankan dengan syarat sebagai berikut:

- 1) Cacat sudah ada ketika atau setelah akad dilakukan sebelum terjadi serah terima, jika „aib muncul setelah serah terima maka tidak ada *khiyar*.
- 2) Aib tetap melekat pada obyek setelah diterima oleh pembeli.
- 3) Pembeli tidak mengetahui adanya „aib atas obyek transaksi, baik ketika melakukan akad atau setelah menerima barang. Jika pembeli mengetahui sebelumnya, maka tidak ada *khiyar* karena itu berarti telah meridhoinya.
- 4) Tidak ada persyaratan *bara'ah* (cuci tangan) dari aib dalam kontrak jual beli, jika dipersyaratkan, maka hak *khiyar* gugur.
- 5) Aib masih tetap sebelum terjadinya pembatalan akad.⁵⁵

Pembeli diperbolehkan memilih antara mengembalikan yang telah dibeli dan mengambil harganya, atau tetap menahan barang tersebut tanpa memperoleh ganti apapun dari pihak penjual. Jika kedua belah pihak sepakat bahwa pembeli tetap membawa barang yang dibelinya sedang penjual memberikan ganti rugi cacatnya kebanyakan fuqaha anshar membolehkannya.⁵⁶

Hukum kerusakan barang baik yang rusak seluruhnya atau sebagian, sebelum akad dan sesudah akad terdapat beberapa ketentuan yaitu:

- a. Barang rusak sebelum diterima pembeli
 - 1) Barang rusak dengan sendirinya atau rusak oleh penjual, maka jual beli batal.
 - 2) Barang rusak oleh pembeli, maka akad tidak batal dan pembeli harus membayar.
 - 3) Barang rusak oleh orang lain, maka jual beli tidaklah batal, tetapi pembeli harus *khiyar* antara melanjutkan

⁵⁴ Ahmad Wardi Muslih, *Fiqh Muamalaht.*, h. 233.

⁵⁵ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah.*, h.99.

⁵⁶ Abdul Wahid Muhammad Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid*, Ghazali Said, Terj. "Bidayatul Mujtahid", (Jakarta: Pustaka Amani, 2007), h.815.

atau membatalkan akad jual beli.

- b. Jika barang rusak semuanya setelah diterima oleh pembeli
 - 1) Barang rusak dengan sendirinya atau rusak yang disebabkan oleh penjual, pembeli atau orang lain, maka jual beli tidaklah batal sebab barang telah keluar dari tanggung jawab penjual. Akan tetapi jika yang merusak orang lain, maka tanggungjawabnya diserahkan kepada perusakannya.
 - 2) Jika barang rusak oleh penjual maka ada dua sikap yaitu:
 - a) Jika pembeli telah memegangnya baik dengan seizin penjual maupun tidak, tetapi telah membayar harga, maka penjual yang bertanggung jawab.
 - b) Jika penjual tidak mengizinkan untuk memegangnya dan harga belum diserahkan, maka akad menjadi batal.
 - c) Barang rusak sebagian setelah dipegang oleh pembeli
 - (1) Tanggung jawab bagi pembeli, baik rusak oleh sendirinya ataupun orang lain.
 - (2) Jika disebabkan oleh pembeli, maka perlu dilihat dari dua segi. Jika dipegang atas seizin penjual, hukumnya sama seperti barang yang dirusak oleh orang lain. Jika dipegang bukan atas seizinnya, maka jual beli batal atas barang yang dirusaknya.⁵⁷

Dalam kaitan hal ini Sayyid Sabiq menjelaskan mengenai barang yang rusak sebelum serah terima ada enam alternatif yaitu:

- 1) Jika kerusakan mencakup semua atau sebagian barang sebelum terjadi serah terima yang disebabkan perbuatan pembeli, maka jual beli tidak batal, akad berlaku seperti semula.
- 2) Apabila kerusakan barang diakibatkan perbuatan pihak lain (selain pembeli dan penjual), maka pembeli boleh menentukan pilihan, antara menerima atau membatalkan akad.
- 3) Jual beli akan batal apabila kerusakan barang sebelum terjadi serah terima akibat perbuatan penjual atau rusak dengan sendirinya.
- 4) Apabila kerusakan barang sebagian lantaran perbuatan penjual, pembeli tidak wajib membayar atas kerusakan barang tersebut, sedangkan untuk lainnya ia boleh menentukan pilihan antara mengambilnya dengan potongan harga.
- 5) Apabila barangnya rusak dengan sendirinya, maka pembeli

⁵⁷ Rahmat Syafi'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h. 90.

tetap wajib membayar harga barang. Sedangkan penjual boleh menentukan pilihan antara membatalkan akad dengan mengambil sisa barang dan membayar semuanya.

- 6) Apabila kerusakan barang terjadi akibat bencana dari Tuhan sehingga berkurang kadar dan harga barang tersebut pembeli boleh menentukan pilihan antara membatalkan atau dengan mengambil sisa dengan pengurangan pembayaran.⁵⁸

Sedangkan barang yang rusak setelah serah terima, Sayyid Sabiq menjelaskan bahwa barang yang rusak setelah serah terima maka menjadi tanggung jawab pembeli, dan ia wajib membayar harga barang, apabila tidak ada alternatif lain dari pihak penjual. Dan jika ada alternatif lain dari pihak penjual, maka pihak pembeli mengganti harga barang atau mengganti barang yang serupa.⁵⁹

d. *Khiyar Ru'yah*

Khiyar ru'yah adalah hak pembeli untuk membatalkan akad atau tetap melangsungkannya ketika ia melihat obyek akad dengan syarat ia belum melihatnya ketika berlangsung akad atau sebelumnya ia pernah melihatnya dalam batas waktu yang memungkinkan telah jadi batas perubahan atasnya.

Konsep *khiyar* ini disampaikan oleh fuqoha Hanafiyah, Malikiyah, Hanabilah dan Dhahiriyah dalam kasus jual beli benda yang ghaib (tidak ada ditempat) atau benda yang belum pernah diperiksa. Sedangkan menurut Imam Syafi'i *khiyar ru'yah* ini tidak sah dalam proses jual beli karena menurutnya jual beli

⁵⁸ Sayyid Sabiq, *Fiqhus Sunnah.*, h. 155.

⁵⁹ *Ibid.* 156.

terhadap barang yang ghaib (tidak ada ditempat) sejak semula dianggap tidak sah.⁶⁰

Adapun syarat berlakunya *khiyar* ini adalah: pertama, tidak/belum terlihatnya barang yang akan dibeli ketika akad atau sebelum akad; kedua, barang yang diakadkan harus berupa barang yang konkrit seperti tanah, kendaraan dan rumah; ketiga, jenis akad-akad harus dari akad-akad yang lazim menerima pembatalan seperti jual beli dan ijarah dan *khiyar* ini tidak berlaku pada akad yang tidak lazim menerima pembatalan misalnya nikah dan *khulu'*.⁶¹

D. Etika Bisnis Islam

1. Pengertian Etika Bisnis Islam

Kata etika atau lazim disebut etik, berasal dari kata Yunani yaitu dari kata “*ethos*” yang dalam bentuk jamaknya *ta etha* yang berarti adat istiadat atau kebiasaan. Etika dipahami sebagai seperangkat prinsip yang mengatur hidup manusia, etika juga dipahami sebagai ilmu yang membahas perbuatan baik dan perbuatan buruk manusia.⁶²

Sadono Sukirno mengemukakan etika adalah ilmu tentang apa yang baik dan apa yang buruk dan ilmu tentang hak dan kewajiban

⁶⁰ *Ibid.*

⁶¹ Yulia Hafizah, *Khiyar Sebagai Upaya Mewujudkan Keadilan Dalam Bisnis Islami*, dalam AT - TARADHI Jurnal Studi Ekonomi, Vol. 3, No.2, Desember 2012, h. 169.

⁶² Ahmad Amin, *Etika*, (Jakarta: Bulan Bintang, 1995), h. 3

moral/*akhlak*. Moral adalah sebagai standar perilaku yang dapat diterima oleh masyarakat ataukah tidak.⁶³

Dari pengertian di atas dapat dipahami bahwa etika merupakan landasan perilaku manusia yang dijadikan pedoman yang diberlakukan di dalam masyarakat dan mengkaji tentang baik buruknya perilaku manusia yang dapat diterima akal.

Sementara itu, bisnis merupakan pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberi manfaat. Menurut arti dasarnya, bisnis memiliki makna sebagai “*the buying and seling goods and services.*”⁶⁴

Bisnis dalam Al-Qur’an ditulis dengan kata *Al-Tijarah*.⁶⁵ Menurut Muhammad Amin Suma, etika bisnis ialah ilmu yang membahas tentang usaha komersial dari sudut pandang baik atau buruk dan benar atau salah menurut ukuran moral, sedangkan etika bisnis Islam ialah ilmu yang membahas prihal usaha ekonomi khususnya perdagangan dari sudut pandang baik atau buruk serta salah atau benar menurut standar akhlak Islam.⁶⁶

Etika bisnis Islam adalah serangkaian aktivitas bisnis berbagai bentuknya (yang tidak dibatasi), namun dibatasi perolehan dan pendayaan hartanya (ada aturan halal dan haram). Dalam arti, pelaksanaan bisnis harus tetap berpegangan pada ketentuan syari’at (aturan-aturan dalam Al-

⁶³ Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2002), h. 391

⁶⁴ Ika Yunia Fauzia, *Etika Bisnis dalam Islam*, (Jakarta: Kencana, 2013), h. 3.

⁶⁵ Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2001), h. 17

⁶⁶ Muhammad Amin Suma, *Menggali Akar Mengurai Serat Ekonomi dan Keuangan Islam*, (Jakarta: Kholan Publisng, 2008), h. 293

Qur'an dan al-Hadis). Dengan kata lain, syari'at merupakan nilai utama yang menjadi payung strategis maupun taktis bagi pelaku kegiatan ekonomi (bisnis).⁶⁷

Etika bisnis Islam sebagai seperangkat nilai tentang baik dan buruk, benar dan salah dalam dunia bisnis berdasarkan pada prinsip-prinsip moralitas dan juga Al-Quran dan Hadits yang telah dicontohkan oleh Rasulullah saw.⁶⁸

Etika bisnis Islam tidak hanya mengatur tentang hal-hal yang harus dilakukan atau tidak dilakukan oleh penjual atau pelaku usaha saja melainkan juga konsumen atau pembeli, termasuk kenakalan pembeli terhadap penjual.

Menurut Amin Suman yang dimaksud etika bisnis Islam adalah konsep tentang usaha ekonomi perdagangan dari sudut pandang baik dan buruk serta benar dan salah menurut standar akhlaq Islam.⁶⁹

Bisnis tidak hanya dipengaruhi oleh situasi dan kondisi ekonomi, melainkan juga oleh perubahan-perubahan sosial, politik, ekonomi dan teknologi serta pergeseran-pergeseran sikap dan cara pandang stakeholdersnya. Bisnis tidak dipandang secara sempit sebagai upaya memaksimalkan nilai ekonomi pemiliknya melainkan juga harus mempertimbangkan segala sesuatu yang berkaitan dengan usaha pencapaiannya.

⁶⁷ *Ibid*, h. 13.

⁶⁸ Muhammad, *Etika Bisnis Islam*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2004), h. 37.

⁶⁹ Muhammad Amin Suma, *Menggali Akar Mengurai Serat Ekonomi dan Keuangan Islam*, (Jakarta: Kholam Publishing, Cet ke-1, 2008), h. 31.

Pada dasarnya semua jenis kegiatan bisnis itu diperbolehkan, kecuali yang secara jelas bertentangan dengan nilai-nilai etika yang sebenarnya sudah inheren dalam bisnis itu sendiri, atau secara eksplisit dilarang oleh syar'i, baik al-Qur'an maupun hadis. Tujuan pelarangan kegiatan tersebut oleh syari'at dimaksudkan demi kebaikan manusia itu sendiri agar terhindar dari kerusakan keberadaan manusia sendiri di dunia. Dengan prinsip kejujuran dan keadilan serta menghilangkan kezaliman, maka manusia akan terhindar dari pemaksaan dan tipu muslihat.⁷⁰

Mempelajari etika bisnis dalam Islam berarti mempelajari tentang mana yang baik dan mana yang buruk; benar dan salah; bahkan etis dan tidak etis dalam dunia bisnis berdasarkan kepada prinsip-prinsip moralitas Islami. Etika bisnis Islam dapat berarti pemikiran atau refleksi tentang standar moralitas Islam dalam ekonomi dan bisnis.

Etika bisnis yang sesuai dengan syariah berlandaskan iman kepada Allah dan Rasulnya atau menjalankan segala perintah Allah dan Rasulnya dan menjauhi larangan Allah dan Rasulnya. Oleh sebab itu, perilaku dalam bisnis hendaknya sesuai dengan yang dianjurkan Allah dan Rasulnya.⁷¹

Dari beberapa uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa etika bisnis Islam merupakan suatu ilmu yang membahas tentang aktifitas usaha yang terjadi atas dasar mengembangkan dan tidak dibatasi oleh kuantitas kepemilikan barang atau jasa tetapi dibatasi oleh pengelolaan yang berdasarkan syariat Islam.

⁷⁰ A.A. Islahi, *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah*, Alih Bahasa: Anshari Tayyib, (Surabaya: Bina Ilmu, 1997), h. 5.

⁷¹ M. Suyanto, *Muhammad Business Strategy & Ethics*, (Yogyakarta: Andi, 2008), h. 183.

2. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam

Keterlibatan dalam aktifitas apapun yang Allah SWT larang akan menjerumuskan pelakunya dalam kerugian.⁷² Untuk itu, dalam melakukan aktifitas bisnis tidak terlepas dari adanya prinsip-prinsip yang ditawarkan dalam etika bisnis.

Secara garis besar, prinsip-prinsip etika bisnis secara umum dapat dirangkum ke dalam empat prinsip pokok, yakni tauhid, keseimbangan, kehendak bebas dan tanggung jawab. Pengembangan yang sistematis dengan latar belakang ekonomi tentang prinsip-prinsip etika Islam dielaborasi oleh Haidar Naqvi dalam empat pokok aksioma, yaitu kesatuan, keseimbangan, kebebasan dan pertanggungjawaban.⁷³ Prinsip-prinsip tersebut antara lain:

a. Tauhid

Tauhid merupakan landasan yang sangat filosofis yang dijadikan sebagai kondisi utama setiap langkah seorang muslim yang beriman dalam menjalankan fungsi kehidupan.⁷⁴

Prinsip tauhid mengantar manusia mengakui bahwa keesaan Allah mengandung konsekuensi keyakinan bahwa segala sesuatu bersumber dan berakhir pada Allah. Hal ini juga berlaku dalam kegiatan ekonomi yang mengantar manusia untuk meyakini bahwa harta benda

⁷² Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2001), h. 46

⁷³ Syed Nawab Haidar Naqvi, *Etika dan Ilmu Ekonomi: Suatu Sintesis Islam*, Alih Bahasa: Husin Anis dan Asep Hikmat, (Bandung: Mizan, 1993), h. 77.

⁷⁴ Muhammad R. Lukman Fauroni, *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*, (Salemba Diniyah, 2004), hal. 4

miliknya yang didapatnya dari hasil usaha ekonomi adalah milik Allah semata.⁷⁵

Bila dihubungkan dengan fungsi integratif, tauhid merupakan suatu landasan pasti yang berasal dari pengertian mendalam mengenai hubungan manusia dengan Tuhan, hubungan ini berupa penyerahan total tanpa syarat kepada-Nya, tetapi kepada eksistensi manusia dalam memberikan sesuatu perpaduan yang kuat, sebab seluruh umat manusia dipersatukan ke dalam ketaatan kepada Allah semata. Konsep tauhid berhubungan dengan dimensi vertikal, dan sekaligus horisontal, yang memadukan segi politik, sosial, budaya dan kearifan lokal manusia menjadi kebulatan yang homogen dan konsisten sekaligus terpadu dengan alam ini.⁷⁶

Dari konsep tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa Allah SWT yang berkuasa atas segala sesuatu. Manusia hanya menerima titipan berupa rezeki yang diberikan kepada masing-masing individu dan manusia ditempatkan di bumi dengan tujuan untuk pemakmuran bumi bukan untuk merusak bumi.

b. Keseimbangan atau Keadilan

Prinsip keseimbangan mengantar manusia untuk meyakini bahwa segala sesuatu diciptakan Allah dalam keadaan seimbang dan serasi. Hal ini menuntut manusia bukan saja hidup seimbang, serasi dan selaras

⁷⁵ Quraisy Shihab, *Wawasan Al-Qur'an*, (Bandung: Mizan, 1997), h. 409-410.

⁷⁶ Syed Nawab Haidar Naqvi, *Etika dan Ilmu*, h. 78.

dengan dirinya sendiri, namun juga menuntutnya untuk menciptakan ketiga hal tersebut dalam masyarakat, bahkan alam seluruhnya.⁷⁷

Prinsip ini erat dengan dimensi horizontal sebagai tambahan terhadap dimensi vertikal. *Term al'adl* dalam pengertian yang sangat istimewa menunjukkan suatu keadilan.⁷⁸

Menurut Muslih, implementasi ajaran keseimbangan dan keadilan pada kegiatan bisnis harus dikaitkan dengan pembagian manfaat kepada semua komponen dan pihak yang terlibat langsung maupun tidak langsung sesuai dengan peran dan kontribusi yang telah mereka berikan terhadap keberhasilan atau kegagalan dari suatu bisnis. Manfaat yang diraih harus didistribusikan sesuai dengan peraturan dan kesepakatan yang adil dan seimbang.⁷⁹

Jika prinsip keadilan diimplementasikan di segala bidang kehidupan, amak kesejahteraan sosial masyarakat segera terwujud. Karena prinsip keseimbangan ini akan mengantarkan manusia kepada pencegahan segala bentuk monopoli, penimbunan, pemborosan dan pemusatan kekuatan ekonomi pada satu kelompok tertentu.

Islam berpedoman pada Al-Qur'an yang mengajarkan manusia untuk memiliki sikap dan perilaku yang adil dan seimbang, baik berhubungan anatar manusia dengan manusia atau manusia dengan lingkungan. Kesepakatan bersama yang berdasarkan rela sama rela,

⁷⁷ Quraisy Shihab, *Wawasan Al-Qur'an.*,

⁷⁸ Syed Nawab Haidar Naqvi, *Etika dan Ilmu.*, h. 80.

⁷⁹ Muslih, *Etika Bisnis Islam Landasan Filosofis, Normatif dan Subtansi Implementasi*, (Yogyakarta: Ekonosia, 2004), h. 9.

dinyatakan sebagai kreteria utama dalam bisnis yang halal. Dimana tidak akan mungkin terjadi sebuah transaksi yang benar, jika didalamnya ada penipuan, pemaksaan dan ketidakadilan bagaimanapun bentuknya. Baik secara samar-samar maupun dengan cara terang-terangan.

c. Kebebasan

Prinsip kebebasan yang dimaksud adalah suatu keyakinan diri seorang muslim bahwa disamping memberikan kebebasan kepada manusia untuk memilih jalan baik atau buruk dalam menempuh kehidupannya, Tuhan juga memiliki kebebasan mutlak.⁸⁰

Kehendak bebas merupakan kontribusi Islam yang paling orisinal. Meskipun secara absolut hanya Tuhan yang mempunyai kebebasan, namun dalam batas-batas skema penciptaan-Nya manusia juga relatif memiliki kebebasan. Manusia memiliki kehendak bebas untuk mengarahkan kehidupannya kepada tujuan pencapaian kesucian diri. Berdasarkan aksioma ini, dalam bisnis manusia mempunyai kebebasan untuk berbisnis apapun dan dimana pun. Hanya saja dalam berbisnis syarat-syarat atau ketentuan syar'î harus dipenuhi.⁸¹

Prinsip kehendak bebas berarti meniscayakan pembuatan rancangan kepranataan yang wajar untuk menjamin kebebasan ekonomi bagi individu, dalam batas-batas etika yang ditentukan. Islam tidak menyutujui hak individu atas kekayaan pribadi tanpa syarat, karena semua kekayaan adalah milik tuhan dan manusia hana diberi amanah

⁸⁰ Quraisy Shihab, *Wawasan Al-Qur'an*, h. 3.

⁸¹ Syed Nawab Haidar Naqvi, *Etika dan Ilmu*, h. 82-83.

oleh-Nya. Oleh karena itu, seseorang tidak memiliki hak mutlak atas apa yang ia peroleh dan miliki.⁸²

Kebebasan dalam bermuamalat membutuhkan persetujuan bersama dan kesepakatan. Persetujuan yang kompleks antara pihak-pihak yang berkepentingan dianggap sebagai syarat bagi terwujudnya legalitas transaksi.⁸³

Islam memberikan kepada manusia untuk menggunakan segala potensi sumber daya yang dimiliki dan memberikan kelonggaran dalam berekreasi demi mencapai kesejahteraan bersama.

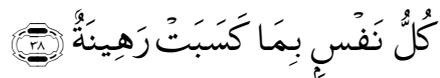
d. Tanggung Jawab (*Responsibility*)

Islam memberikan kebebasan kepada manusia namun ia harus mempertanggungjawabkan perbuatannya. Prinsip tanggung jawab personal ini diterapkan tanpa ada pengecualian. Seseorang tidak dapat membebani orang lain untuk memikul tanggung jawab atas perbuatannya, karena tidak seorang pun mampu memberikan tebusan atau pengganti.

Dalam kaitannya dengan prinsip tanggung jawab, Islam membedakan antara nilai tanggung jawab individu dengan kolektif, melalui konsep *fardu ain* dan *fardu kifayah*. Dalam prinsip ini manusia diberi kebebasan untuk memilih dan menerima akibat dari apa yang menjadi pilihannya, sebagaimana firman Allah:

⁸² *Ibid*, h. 84.

⁸³ Muslih, *Etika Bisnis*.



Artinya: “Tiap-tiap diri bertanggung jawab atas apa yang telah diperbuatnya,” (QS. Al-Mudatsir [74]: 38).

Terdapat keterkaitan logis antara prinsip tanggung jawab dengan prinsip kehendak bebas, keterkaitan itu berupa penetapan batasan mengenai apa yang bebas dilakukan manusia dan konsekuensinya harus bertanggung jawab atas segala bentuk yang dilakukan. Dengan kata lain berani berbuat juga harus berani bertanggung jawab.⁸⁴

e. Itikad Baik

Kebaikan pada orang lain (ihsan) adalah tindakan memberikan keuntungan dan kemudahan pada orang lain. Tindakan ini sangat baik dan dianjurkan dalam ajaran Islam. bahkan menurut Al-Ghazali sebagaimana dikutip Chirul Fuad Yusuf menyatakan bahwa ada beberapa bentuk ihsan yang seharusnya diupayakan oleh pengusaha muslim, misalnya memberi kelonggaran waktu kepada pihak terhutang (debitor) untuk membayar hutangnya, dan jika perlu sebaiknya seseorang mengurangi nilai pinjaman untuk memperingan hutang, menerima pengembalian barang yang telah dibeli, membayar hutang sebelum waktu penagihan.⁸⁵

Selain itu, salah satu kebajikan dalam bisnis adalah sikap kesukarelaan dan keramahtamahan. Kesukarelaan berarti sikap suka rela

⁸⁴ Syed Nawab Haidar Naqvi, *Etika dan Ilmu*,

⁸⁵ Chirull Fuad Yusuf, “*Etika Bisnis Islam: Sebuah Perspektif Lingkungan Global*,” dalam jurnal *Ulumul Qur’an*, Vol. XIII, No. 3 Tahun 1997, h. 16.

antara kedua belah pihak yang melakukan transaksi, kerja sama atau perjanjian bisnis. Kedua belah pihak sama-sama mempunyai hak pilih atas transaksi dan tidak boleh bersegera memisahkan diri untuk menjaga jika tidak ada kecocokan, bahkan pembatalan transaksi. Hal ini ditekankan untuk menciptakan dan menjaga keharmonisan antar sesama mitra bisnis.⁸⁶

Menurut Amin Suma, Itikad Baik adalah “kemauan, maksud atau lebih tepatnya keyakinan yang baik untuk melakukan bisnis dan memenuhi hal-hal yang bertalian dengan bisnis”.⁸⁷

Menurut Ali Hasan, “kemauan menjadi modal utama berakhlak”.⁸⁸ Itikad baik atau kemauan merupakan perbuatan kata hati atau niat yang berhubungan dengan maksud atau tujuan, kehendak atau janji yang kuat untuk melakukan sesuatu. Niat juga merupakan suatu hal yang dianggap menentukan baik buruknya suatu perbuatan. Dalam hal bekerja atau berusaha, kemauan atau niat harus selalu berpegang teguh pada hukum halal haram dan syariat Islam.

⁸⁶ Quraisy Shihab, “*Etika Bisnis dalam Wawasan Al-Qur’an*,” dalam jurnal *Ulumul Qur’an*, Vol. VII, No. 3 Tahun 1997, h. 8-9.

⁸⁷ Muhammad Amin Suma, *Menggali Akar Mengurai Serat Ekonomi dan Keuangan Islam*, (Jakarta: Kholan Publishing, 2008), h. 309

⁸⁸ Ali Hasan, *Manajemen Bisnis*, h.184

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan (*field research*) adalah penelitian yang dilakukan dalam kancan kehidupan sebenarnya. Penelitian lapangan pada hakekatnya merupakan metode untuk menemukan secara khusus dan realitas apa yang tengah terjadi di masyarakat.⁸⁹

Penelitian lapangan yang dimaksud pada penelitian lapangan ini adalah penelitian yang dilakukan di toko tekstil dan pakaian di Mega Mall Kota Metro.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif yaitu menggambarkan sifat sesuatu yang berlangsung pada saat penelitian dilakukan dan memeriksa sebab-sebab suatu gejala tertentu.⁹⁰ Penelitian ini termasuk penelitian yang menggambarkan dan menguraikan situasi atau kejadian secara sistematis, faktual, dan akurat maksudnya adalah penelitian diarahkan untuk meneliti realitas tentang penggantian barang

⁸⁹Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, (Bandung: Mandar Maju, 1996), h. 32

⁹⁰Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Pustaka, 2009), h. 24

dalam jual beli grosiran menurut etika bisnis Islam di di Mega Mall Kota Metro.

B. Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.⁹¹ Jadi sumber data yang dimaksud dalam penelitian ini adalah sumber data yang didapat peneliti langsung dari lapangan. Sumber data primer ini penulis peroleh berdasarkan informasi-informasi dari pemilik dan pembeli di toko tekstil dan toko pakaian di Mega Mall Kota Metro.

Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini yakni menggunakan *purposif sampling*. Teknik *purposif sampling* adalah teknik pengambilan sampel berdasarkan dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan ini, misalnya orang tersebut yang paling dianggap tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai orang yang lebih paham sehingga akan memudahkan peneliti dalam menemukan objek sosial yang diteliti.

Dalam penelitian ini, peneliti memilih toko tekstil dan toko pakaian yang paling lama berdiri dibandingkan dengan toko lainnya. Sementara itu, peneliti memilih pembeli yang sudah berlangganan grosir terhadap

⁹¹ Sugiono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2009), cet. Ketujuh. h 137

toko tekstil dan toko pakaian tersebut dalam waktu yang relatif lama (bertahun-tahun) dibandingkan dengan pembeli grosir lain.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya melalui orang lain atau melalui dokumen.⁹² Sumber data yang dimaksud dari penelitian ini adalah sumber data yang diperoleh dari dokumen-dokumen, buku-buku dan jurnal-jurnal diantaranya: Philip Kotler dan Kevin Lane Keller (*Manajemen Pemasaran*), Rachmat Syafe'i (*Fiqh Muamalah*), Ibrahim Lubis (*Ekonomi Islam Suatu Pengantar*), Suhrawandi K. Lubis (*Hukum Ekonomi Islam*), Mustaq Ahmad (*Etika Bisnis Dalam Islam*), Muhammad (*Etika Bisnis Islami*), dan buku-buku terkait lain yang menjadi pendukung dalam penelitian ini.

C. Teknik Pengumpulan Data.

1. Wawancara

Wawancara merupakan bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan responden. Komunikasi dengan bentuk tanya jawab dengan cara tatap muka.⁹³ Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara secara langsung dengan pemilik toko tekstil dan pakaian serta mewawancarai beberapa pembeli yang membeli barang grosiran sebagai narasumber terkait dengan pelaksanaan penggantian barang dalam jual beli grosiran

⁹²*Ibid*, h. 193

⁹³ Kartini Kartono, *Metodologi Riset*, h. 200.

menurut etika bisnis Islam di toko tekstil dan pakaian di Mega Mall Kota Metro.

2. Dokumentasi

Teknik dokumentasi adalah pengambilan data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen.⁹⁴ Teknik pengumpulan data ini digunakan untuk membantu proses penelitian, sehingga penelitian dapat dilakukan dan dapat memecahkan permasalahan yang diteliti. Teknik dokumentasi ini menggunakan catatan yang dimiliki oleh toko tekstil dan pakaian Mega Mall Kota Metro, profil toko, dan lain-lain terkait judul penelitian.

D. Teknik Analisa Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah difahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.⁹⁵ Penelitian ini menggunakan teknik analisis metode deskriptif analisis yaitu data yang diperoleh dari penelitian yang dilakukan di lapangan tetap dalam bentuk kualitatif tidak diubah kedalam bentuk statistik dan diuraikan dalam bentuk uraian naratif.

Dalam menganalisis data, peneliti harus menggunakan data yang diperoleh dari sumber data primer, sumber data skunder dan sumber data tersier bila diperlukan. Kemudian data tersebut dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif yaitu suatu cara berfikir yang berangkat

⁹⁴Husein Umar, *Metode Penelitian.*, h.73.

⁹⁵Sugiono, *Metode Penelitian*, h. 401.

dari fakta yang khusus dan konkrit, kemudian dari fakta dan peristiwa yang konkrit tersebut ditarik secara generalisasi yang mempunyai sifat umum.⁹⁶

Yang berarti berangkat dari informasi yang didapat dilapangan tentang pelaksanaan penggantian barang dalam jual beli grosiran menurut etika bisnis Islam di toko tekstil dan pakaian di Mega Mall Kota Metro.

⁹⁶Surtrisno Hadi, *MetodologiReserch*, (Yogyakarta: Fakultas Psikologi UGM, 1984), h. 40.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Kawasan Niaga Metro Mega Mall (M3) Kota Metro

Kawasan niaga Metro Mega Mall (M3) merupakan kerja sama antara Pemerintah Kota Metro Provinsi Lampung dengan PT. Nolimax Jaya berdasarkan Surat Nomor : 18/KSDDD/ 07/2010. Nomor : 011/LGL-01/NJ/1210, Tentang Penataan Pembangunan Pasar Kota Metro dan Pengelolaan Mall, Ruko, Kios dan hamparan beserta Fasilitas Penunjangnya diatas tanah seluas ± 2,53 Hektar yang terletak di Kota Metro Lampung.⁹⁷

Pembentukan Metro Mega Mall dilakukan oleh Dinas Pasar Kota Metro. Dinas Pasar Kota Metro dibentuk berdasarkan Peraturan daerah Kota Metro Nomor 03 Tahun 2003 tentang Pembentukan Susunan Organisasi dan Tata Kerja Perangkat Daerah dan terbentuk atas 3 (tiga) tahapan:

1. 27 April 1999 s/d 01 Januari 2001 Dinas Pasar Kota Metro
2. 01 Januari 2001 s/d 11 Agustus 2003 Subdin Pasar Pada Dinas Tata Kota dan Lingkungan hidup Kota Metro
3. 12 Agustus 2003 s/d sekarang Dinas Pasar Kota Metro.⁹⁸

Berdasarkan Keputusan Walikota Metro Nomor 03 tahun 2004 tentang Penjabaran tugas pokok dan fungsi perangkat daerah, Dinas Pasar mempunyai tugas pokok : menyelenggarakan kewenangan Pemerintah daerah Kota di bidang Pengelolaan Pasar, Pembangunan Pasar, Pembangunan Pasar Percontohan kelurahan, Penyediaan Tempat Usaha bagi Pedagang Informal.

⁹⁷ Metro Mega Mall, Diakses Melalui Laman <http://metromegamall.blogspot.co.id/> Pada 12 Juni 2017.

⁹⁸ Dokumentasi Dinas Pasar Tahun 2016.

Untuk menyelenggarakan Tugas Pokok tersebut, Dinas Pasar mempunyai fungsi:

1. Perumusan kebijakan teknis di bidang perencanaan dan pengembangan, pendapatan, pembinaan dan penataan pedagang serta kebersihan
2. Penyelenggaraan urusan pemerintahan dan pelayanan umum di bidang perencanaan dan pengembangan, pendapatan, pembinaan dan penataan pedagang serta kebersihan
3. Pembinaan dan pelaksanaan tugas di bidang perencanaan dan pengembangan, pendapatan, pembinaan dan penataan pedagang serta kebersihan
4. Penyelenggaraan Kesetariatan Dinas
5. Penyelenggaraan pembinaan, pengawasan, pengelolaan unit pelaksana teknis (UPT) Dinas
6. Pelaksanaan tugas lain yang diberikan oleh Walikota sesuai dengan tugas pokok dan fungsinya.⁹⁹

Dinas Pasar Kota Metro memiliki visi dan misi yang sejalan dengan visi dan misi Kota Metro. Visi Kota Metro dalam rangka membangun 5 (lima) tahun kedepan adalah: “Terwujudnya Kota Metro sebagai Kota Pendidikan yang Asri, Maju, Makmur, Aman dan Demokrasi”. Guna mewujudkan visi Kota Metro tersebut, Dinas Pasar Kota Metro mempunyai misi : “Terwujudnya tatanan pasar yang bersih, aman dan tertib”.¹⁰⁰

⁹⁹ Dokumentasi Dinas Pasar Tahun 2016.

¹⁰⁰ Wawancara dengan Bapak Pansuri, Plt. Kepala Dinas Pasar Kota Metro Pada 12 September 2017.

Berdasarkan visi dan misi yang telah ditetapkan, Dinas Pasar Kota Metro memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Tertatanya pasar yang rapi dan indah didukung dengan pelayanan yang baik
2. Terwujudnyapasar yang bersih dan indah
3. Terciptanya tertib administrasi¹⁰¹

Untuk mewujudkan tujuan tersebut, Dinas Pasar Kota Metro memiliki sasaran-sasaran yang dirumuskan untuk masing-masing tujuan adalah sebagai berikut:

1. Terwujudnya pasar yang bersih dan indah
2. Meningkatkan sarana dan prasarana kebersihan
3. Meningkatnya sarana dan prasarana penunjang fasilitas pasar
4. Terciptanya tertib administrasi yang tertib.¹⁰²

Metro Mega Mall merupakan salah satu wujud pembangunan, penataan dan pemeliharaan sarana perekonomian untuk peningkatan kualitas pelayanan publik. Pembangunan Mega Mall merupakan bentuk perluasan sistem ekonomi modern yang eksklusif.

Metro Mega Mall merupakan salah satu wujud pasar modern yang memiliki visi “Menjadi Pasar Modern dengan Layanan yang Ramah dan Terpercaya.” Sementara itu misinya adalah “meningkatkan layanan dan kepuasan pelanggan.” Berikut ini adalah tabel mengenai pasar-pasar lain yang ada di Kota Metro.

¹⁰¹ *Ibid.*

¹⁰² Dokumentasi Dinas Pasar Tahun 2016.

Tabel 1
Daftar Nama Pasar di Kota Metro¹⁰³

No	Nama Pasar	Tahun Dibangun
1	Pasar Shopping Center	1980
2	Pasar Koppindo	1990
3	Pasar Cendrawasih	1996
4	Pasar Margorejo	2003
5	Pasar Tejo Agung	2000
6	Pasar Sumber Sari	1996
7	Lk. RSUD Ahmad Yani	2008
8	Ruko Bertingkat	1980
9	Pasar Ganjar Agung	2003
10	Terminal Kota	1990
11	Metro Mega Mall	2012

Metro Mega Mall adalah pasar ke sebelas yang direparasi dan dikonsep menyerupai pasar modern. Meskipun pembangunan dan pengelolaannya dilakukan oleh swasta, namun tetap saja dalam pengurusan izin dan pengawasannya sama dengan pasar-pasar lain, yakni dibawah oleh dinas pasar.

PT. Nolimax Jaya, yang kantor pusatnya berdomisi di Jakarta, dipercayakan untuk mengubah wajah bentuk pusat ekonomi lama (*shopping lama*), menjadi pusat ekonomi baru yang dijuluki kawasan “Metro Mega Mall” yang merupakan kawasan pembelanjaan terpadu (*one stop shopping*), yang berdiri di atas lahan seluas 2,5 ha yang berlokasi di Jalan Jenderal Sudirman di kota Metro , Lampung.

Kawasan Pembelanjaan Terpadu yang direncanakan dalam proyek Metro Mega Mall, terdiri dari pusat kegiatan ekonomi yang berkesinambungan dengan pusat kegiatan lainnya (sosial, entertainment, kuliner, dan lain-lain) sehingga daerah ini menjadi ‘icon’ kota Metro pada umumnya, dan

¹⁰³ Dokumentasi Dinas Pasar Tahun 2016.

diharapkan menjadi pusat pembelanjaan kedua di Lampung setelah kota Bandar Lampung.¹⁰⁴

Kawasan Pembelanjaan Terpadu “Metro Mega Mall” merupakan menjadi pusat pembelanjaan ‘*one stop shopping*’. Sehingga pengunjung dapat berbelanja segala macam barang dengan cara retail dan grosir. Beranjak dari konsep ini, maka dibangunlah Kompleks Pertokoan/Ruko sebanyak 95 unit (retail dan grosir) dan Pasar Modern (pasar basah dan kering untuk kebutuhan sehari hari) sebanyak 758 unit dengan 4 lantai seluas 25.000 m².¹⁰⁵

Pembangunan Metro Mega Mall dilaksanakan dalam dua tahap. Tahap pertama, dibangun kawasan ruko sebanyak 73 unit, dan pasar modern sebanyak 271 unit yang dimulai tanggal 19 Desember tahun 2009 hingga batas waktu tanggal 19 Desember tahun 2010. Tahap kedua, dibangun Mall “Metro Mega Mall” dan pasar modern sebanyak 445 unit serta ruko sebanyak 22 unit ruko, yang Dimulai tanggal 20 Desember tahun 2010 hingga berakhir tanggal 20 Desember tahun 2012 (sesuai dengan addendum perjanjian kerjasama).¹⁰⁶

Namun, pembangunan Metro Mega Mall sempat tertunda karena masalah pembebasan/pengosongan taman parkir masih belum selesai. Pemerintah Kota Metro tidak siap dalam mengosongkan lahan yang ujung-ujungnya kesalahan ditimpa kepada PT. Nolimax Jaya. Oleh sebab itu PT. Nolimax Jaya, berkedudukan dan berkantor pusat di Jakarta, Jl. RC. Veteran No.8-J, Bintaro Jakarta 12330, yang mempunyai kantor cabang di Kawasan Metro Mega Mall blok A No.09 Metro, dalam hal ini diwakili oleh Direktur Utama Pepen

¹⁰⁴ Metro Mega Mall, Diakses Melalui.,

¹⁰⁵ *Ibid.*

¹⁰⁶ *Ibid.*

Syarifudin, B.Eng menggugat Pemerintah Kota Metro. Putusan akhir gugatan tersebut (Nomor : 21/Pdt.G/2014/PN.Met) memenangkan PT. Nolimax Jaya dan membuat Pemkot Metro membayar ganti rugi materiil dan melanjutkan addendum III serta mengosongkan lahan untuk tahap II.¹⁰⁷

Berdasarkan observasi yang peneliti lakukan saat ini ada 40 unit toko (retail dan grosir) yang menjual pakaian dan ada 6 toko (retail dan grosir). Sementara itu, 45 unit toko lain menjual berbagai kebutuhan masyarakat sehari-hari seperti toko elektronik, obat, sepatu, dan lain-lain.¹⁰⁸

Dalam penelitian ini, toko yang diteliti dibatasi hanya pada toko tekstil dan toko pakaian. Berdasarkan observasi yang dilakukan, terdapat 6 toko tekstil dan 40 toko pakaian di Metro Mega Mall.¹⁰⁹ Metro Mega Mall adalah pusat perbelanjaan baru yang dapat diakses banyak masyarakat dari berbagai daerah di Provinsi Lampung. Tak sedikit pembeli baik secara eceran maupun grosir yang datang dari luar kota. Hal ini membuat Mega Mall selalu berkembang dari tahun ke tahun.¹¹⁰

Dalam penelitian ini, peneliti akan mengambil *sample* 2 toko pakaian (Toko Mustaqim dan Toko Grafi) dan 2 toko tekstil (Ramajaya dan Dian Grosir) yang menerima pembelian secara ecer dan gosir. Pemilihan toko tersebut dilakukan menggunakan beberapa pertimbangan, diantaranya adalah karena toko-toko tersebut sudah lama berdiri, besar dan sering menerima

¹⁰⁷ *Ibid.*

¹⁰⁸ Observasi dilakukan pada 4 Januari 2018.

¹⁰⁹ Observasi Peneliti Mega Mall Kota Metro Pada 12 Desember 2017.

¹¹⁰ Wawancara dengan Sunu, Penjual Pakaian Metro Mega Mall Pada 12 September 2017.

pembelian secara grosir bila dibandingkan dengan toko-toko lain di Metro Mega Mall.

B. Penggantian Barang dalam Jual Beli Grosir Menurut Etika Bisnis Islam di Toko Tekstil dan Pakaian di Metro Mega Mall (M3) Kota Metro

1. Jual Beli Grosir pada Toko Tekstil dan Pakaian di Metro Mall Kota Metro

Dalam pelaksanaan jual beli secara grosir pada umumnya, pembeli menyadari bahwa ia kemungkinan akan mendapati cacat pada barang yang dibeli. Dan hal ini pembeli maupun penjual perlu mengadakan kesepakatan karena dalam jual beli secara grosir kemungkinan terdapat cacat pasti ada walaupun jarang terjadi.¹¹¹

Jual beli grosir yang ada di Metro Mega Mall termasuk ke dalam jual beli grosir pedagang. Grosir pedagang adalah bisnis pemilikan secara mandiri yang mengambil alih hak atas barang-barang dagangan yang ditanganinya. Grosir pedagang merupakan kelompok tunggal grosir yang paling besar, diperkirakan ada lebih dari 50 persen usaha grosiran.¹¹²

Para pedagang grosir saling bersaing satu sama lain. Meskipun demikian, persaingan adalah hal yang wajar. Pedagang grosir yang memiliki dagangan lengkap akan diserbu oleh pembeli. Dan begitu pula sebaliknya. Hal ini wajar terjadi dimana pedagang saling berlomba-lomba untuk menyediakan produk atau barang dagangan yang dicari oleh pembeli. Namun sering kali ada toko yang merasa iri dengan toko lain yang dagangannya sama-sama lengkap dan diserbu oleh pembeli. Ada juga pedagang yang

¹¹¹ Wawancara dengan Ani, Penjual Grosir Tekstil di Toko Ramajaya Tekstil Metro Mega Mall Pada 19 Juni 2017.

¹¹² Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Dasar-Dasar Pemasaran*, Alih Bahasa: Wilhemus W. Bakowatun, (Jakarta: Intermedia, 1992), h. 83.

menirukan strategi berdagang produsen lain dengan menjual produk sejenis yang baru laris dipasaran, sehingga mengurangi tingkat penjualan produsen yang terlebih dahulu menjual produk yang sama.¹¹³

Selain kelengkapan produk yang dijual, harga juga merupakan alasan utama yang menimbulkan persaingan. Jika ada pedagang yang menjual dagangannya dibawah para pedagang lain, maka ia akan diserbu oleh banyak pembeli dan begitu pula sebaliknya. Jika ada pedagang yang menjual dagangan di atas harga jual para pedagang lain, maka dagangannya akan sepi.

Toko pakaian dan tekstil adalah toko yang paling banyak ditemui di Metro Mega Mall. Toko Mustaqim dan Toko Grafi adalah toko pakaian yang ramai dan memiliki banyak pembeli grosir. Sedangkan Toko Tekstil Ramjaya dan Dian Grosir adalah toko tekstil yang memiliki pembeli grosir banyak di Metro Mega Mall.

Pada dasarnya setiap toko berupaya untuk memperhatikan hak-hak pembeli. Tidak cukup memperhatikan namun juga memberikan pelayanan yang terbaik agar pembeli merasa nyaman, puas, dan tidak dirugikan. Rasa aman dan nyaman tersebutlah yang membuat para pembeli bertahan menjadi pelanggan tetap.

Sasaran dari toko-toko yang ada di Metro Mega Mall adalah semua kalangan masyarakat. Selain karena lokasi yang strategis dan harga-harga barangnya juga relatif lebih murah bila dibandingkan dengan toko-toko lain.

¹¹³ Wawancara dengan Ani, Penjual Grosir Tekstil di Toko Ramajaya Tekstil Metro Mega Mall Pada 19 Juni 2017.

Bagi para pembeli grosir, Toko Tekstil Dian Grosir dan Toko Ramajaya memberikan berbagai keuntungan karena harga yang relatif lebih murah dan kemudahan *return* jika ternyata terdapat cacat. Meskipun demikian, dalam *return* terdapat batasan-batasan yang juga tetap diperhatikan.¹¹⁴

Pada Toko Tekstil Ramajaya, barang yang sudah dibeli tidak dapat ditukar kembali jika kainnya sudah diperiksa saat pembeli membeli dan dipotong-potong dalam ukuran tertentu (misal 2m, 3m, dan seterusnya meskipun dalam jumlah banyak). Jika pembelian diantar oleh Toko Tekstil Ramjaya ke rumah pembeli atau melalui jasa ekspedisi, maka pembeli bisa mengajukan komplain bila memang terjadi cacat. Komplain ini pun terbatas maksimal 3 hari sejak barang diterima pembeli.

Sementara itu, pada Dian Grosir jarang sekali terdapat *return* barang karena penjual mewajibkan pembeli memeriksa produk yang dibeli saat membeli. *Return* hanya diperuntukkan untuk para penjahit/konveksi yang membeli barang dalam jumlah yang sangat besar. Itu pun terbatas pada kain yang masuk dalam kategori Grade A (kualitas utama dan paling bagus). Sementara itu untuk Grade B (kualitas rendah, warna tidak rata, bahan lebih tipis meskipun jenis kain sama) dan Grade C (kualitas terendah, produk gagal namun masih ada nilai jualnya) tidak dapat ditukar karena pembeli seharusnya sudah mengetahui bahwa produk tersebut tidak baik dan memungkinkan adanya cacat. *Return* yang diberikan kepada para

¹¹⁴ Wawancara dengan Retno, Pembeli Grosir Tekstil di Toko Tekstil Ramjaya dan Dian Grosir Metro Mega Mall Pada 23 Desember 2017

penjahit/konveksi untuk Grade A ini adalah 2 minggu dan akan diberikan kembalian uang akibat kecacatan kain yang umumnya cacat karena ada bagian yang sobek sedikit sehingga penjual akan memotong harga 2-3 meter/pis dari harga produk (tergantung bentuk sobek atau kecacatan). Biasanya penjahit/konveksi juga tidak serta merta mengambil uang tersebut, namun kemudian meminta dipotong harga pembelian saat order kain selanjutnya.¹¹⁵

Return bagi pembeli grosir pada toko pakaian berbeda-beda. Pada Toko Mustaqim, *return* bagi pembeli grosir terbagi menjadi dua, yakni *return* karena cacat dan karena tidak laku (khusus *reseller* langganan). Cacat produk terbagi menjadi dua, yakni cacat mayor dan cacat minor. Cacat mayor adalah cacat dari pabrik yang dapat mengubah keindahan dan fungsi produk. Sedangkan cacat minor adalah cacat pada bagian tertentu yang tidak mengubah keindahan dan fungsi produk seperti masih ada benang jahitan yang belum dipotong, masih ada bekas pola, atau cacat-cacat kecil lain. *Return* cacat ini maksimal tiga hari dari tanggal pembelian sedangkan untuk *return* karena barang tidak laku dibatasi hanya 2 minggu dari pembelian karena oleh penjual akan *diover* ke pusat. *Reseller* langganan artinya adalah pembeli grosir yang membeli barang secara grosir untuk dijual kembali. Reseller ini berbeda dengan pembeli grosir biasa, karena pembeli grosir biasa

¹¹⁵ Wawancara dengan Dian Penjual Grosir Tekstil di Toko Dian grosir Metro Mega Mall Pada 23 Desember 2017.

membeli grosir bukan untuk dijual kembali misalnya untuk seragam/*dresscode* acara tertentu.¹¹⁶

Sementara itu, pada Toko Grafi *return* hanya dibolehkan apabila ada cacat dengan masa pengembaliannya 3 hari. Sementara itu, untuk barang yang tidak laku maka menjadi tanggung jawab pembeli. Oleh sebab itu, pembeli harus benar-benar mempertimbangkan produk yang diambil.¹¹⁷

Meskipun demikian, ketidakbolehan menukar produk yang tidak laku dengan produk yang baru justru menimbulkan masalah baru karena justru ada pembeli grosir (*reseller*) yang sengaja membuat barang yang tidak laku cacat dengan tujuan agar barang yang tidak laku tersebut dapat diganti dengan yang baru. Menurut salah seorang pembeli grosir, MA, pakaian adalah barang yang cepat berganti model jika tidak segera laku. Oleh sebab itu, agar barang yang tidak laku itu bisa habis, maka ia membuat barang yang tidak laku itu seperti cacat agar bisa ditukarkan kembali dengan produk baru.¹¹⁸

Oleh sebab itu, Toko Mustaqim justru menerima pembeli grosir (*reseller*) yang akan menukarkan barang yang tidak laku dengan barang yang baru demi mengantisipasi pembeli yang nakal. Jika penjual grosir membiarkan produk yang tidak laku dijual oleh pembeli grosir (*reseller*)

¹¹⁶ Wawancara dengan Mustaqim Penjual Grosir Pakaian di Toko Mustaqim Metro Mega Mall Pada 19 Juni 2017.

¹¹⁷ Wawancara dengan Grafi Penjual Grosir Pakaian di Toko Grafi Metro Mega Mall Pada 23 Desember 2017

¹¹⁸ Wawancara dengan MA Pembeli Grosir Pakaian di Toko Grafi Metro Mega Mall Pada 27 Januari 2018.

dapat ditukar dengan model baru, maka pembeli grosir tidak akan merusak produk yang dibeli.¹¹⁹

Adanya batasan-batasan *return* ini akan membuat pembeli tidak dengan mudahnya menukar barang yang dibeli dan agar tidak terjadi kesewenang-wenangan salah satu pihak yang berakibat pada merugikan pihak lain. Selain itu, adanya batasan ini justru membuat pembeli akan lebih berhati-hati dalam membeli produk. Mekanisme dan batas waktu antara satu toko dengan toko lain berbeda-beda. Rata-rata pengembalian produk adalah 3 hari.

2. Model Penggantian Barang di Toko Tekstil dan Pakaian

Penggantian barang yang dilakukan di Toko Tekstil dan Pakaian berbeda-beda. Pada Toko Tekstil Ramajaya dan Dian Grosir mekanisme *return* hanya diperbolehkan jika kesalahan ada di sisi penjual yang mengirimkan barang tidak sesuai dengan deskripsi. Pembelian barang dilakukan secara besar-besaran sehingga pembeli tinggal menunggu penjual grosir mengantarkan barang pesannya ke alamat yang diminta.

Sementara itu pada Toko Pakaian Mustaqim dan Grafi mekanisme *return* lebih bervariasi. Kedua toko ini sama-sama menerima *return* barang akibat cacat. Bahkan, Toko Mustaqim memperbolehkan adanya *return* atas produk yang tidak laku kepada *reseller* namun produk tersebut tidak dapat diuangkan, melainkan ditukar dengan produk baru yang senilai atau menambah harga atas barang baru yang lebih mahal nilainya. Di samping itu,

¹¹⁹ Wawancara dengan Mustaqim Penjual Grosir.,

baik Toko Mustaqim dan Toko Grafi, keduanya memperbolehkan *khiyar syarat* kepada pembeli eceran dengan syarat pembeli menunjukkan kuitansi pembayaran (disertai perjanjian *khiyar syarat*).

Menurut Mustaqim, apabila ada pakaian yang tidak habis atau laku maka pembeli grosir (*reseller*) bisa menukarnya kembali dengan model baru (tukar tambah) asalkan sudah membuat perjanjian.¹²⁰

Sistem *return* merupakan salah satu alternatif yang bertujuan untuk memfasilitasi ketidaksepahaman di antara penjual dan pembeli yang bertransaksi. Sistem *return* diharapkan mampu memuaskan kedua belah pihak.¹²¹

Berkaitan dengan ketentuan *return*, pernah terjadi kasus *return* di Toko Mustaqim. Pembeli grosir mengeluhkan ada beberapa pakaian yang jahitannya belum selesai. Pembeli kemudian menuntut untuk menukar barang. Dalam hal ini Toko Mustaqim kemudian bersedia menukar barang tersebut. Namun demikian, pernah ada juga pembeli eceran yang meminta tukar pakaian dengan alasan masih terdapat cacat minor, yakni ada bekas pola di pakaian tersebut. Dalam hal ini Toko Mustaqim menolak *return*, dengan alasan hal tersebut tidak mengganggu keindahan produk dan fungsi pakaian tersebut.¹²²

Namun, Toko Mustaqim kemudian melakukan musyawarah dengan pembeli dan tidak serta merta menolak *return* yang diajukan pembeli. Toko

¹²⁰ Wawancara dengan Mustaqim Penjual Grosir Pakaian di Toko Mustaqim Metro Mega Mall Pada 19 Juni 2017.

¹²¹ Wawancara dengan Ani, Penjual Grosir Tekstil

¹²² Wawancara dengan Mustaqim, Penjual Grosir Pakaian di Toko Mustaqim Metro Mega Mall Pada 19 Juni 2017.

Mustaqim kemudian menyarankan agar pembeli mencuci pakaian tersebut terlebih dahulu. Toko Mustaqim kemudian menyarankan kepada para pembeli eceran agar membuka dan memeriksa produk yang dibelinya dengan teliti agar tidak terjadi hal-hal yang mengecewakan.¹²³

Pembeli grosir dan ecer tentu sangat berbeda dalam memeriksa produk yang dibeli. Bagi pembeli eceran, ia bisa langsung dengan mudah memeriksa produk di tempat, sedangkan pembeli grosir akan kesulitan ketika memeriksa semua produknya di tempat. Oleh sebab itu, ketika barang telah diterima, pembeli harus segera mengecek melakukan konfirmasi (termasuk *feedback*) kepada penjual grosir mengenai barang yang diterimanya. Apabila ada barang yang tidak sesuai dengan pesanan atau terdapat cacat, maka pembeli bisa menukarnya kembali yang sesuai dengan pesanan yang diminta.¹²⁴

Adapun dengan adanya cacat atau ketidakcocokan pesanan produk yang dilakukan penjual, maka hal ini akan mengakibatkan kerugian bagi pembeli akibat kelalaian penjual. Oleh sebab itu, penjual harus bertanggung jawab untuk memenuhi keinginan pembeli sesuai dengan perjanjian yang ada.

Terhadap hal yang demikian, pembeli diwajibkan untuk menegur atau memerintahkan penjual atau untuk sekedar mengingatkan penjual akan kewajibannya yang sudah harus dilakukan olehnya. Dalam hal penjual masih juga tidak melakukan kewaiban yang seharusnya dilaksanakan olehnya, maka

¹²³ *Ibid.*

¹²⁴ Wawancara dengan Sumarni, Pembeli Grosir Tekstil di Toko Ramajaya Tekstil Metro Mega Mall Pada 28 Juni 2017.

dengan ini sesungguhnya dapat dikatakan bahwa penjual tidak bermaksud untuk melaksanakannya.¹²⁵

Dalam etika bisnis Islam, terdapat hak *khiyar* yang ditujukan kepada pembeli apabila barang yang dibeli oleh pembeli mengalami cacat. Hak 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.¹²⁶

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.¹²⁷

Meskipun di satu sisi penjual telah berupaya menerima *return* akibat cacat yang diajukan oleh pembeli, namun banyak sekali 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

¹²⁵ Sri Sudewi Masjchun Sofwan, *Asas-Asas Hukum Perdata*, (Bandung: CV. Mandar Maju, 1994), h. 72.

¹²⁶ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*. (Jakarta: Sinar Grafika Offset. 2000). h. 146.

¹²⁷ Wawancara dengan Mustaqim, Penjual Grosir di Toko Mustaqim Metro Mega Mall Pada 19 Juni 2017.

yang dikembalikan adalah barang yang cacat, bukan barang yang tidak laku.¹²⁸

Dalam Pasal 4 huruf h Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Kosumen, dijelaskan bahwa pembeli sebagai konsumen memiliki hak untuk mendapatkan kompensasi, ganti rugi, dan/atau penggantian apabila barang dan/atau jasa yang diterima tidak sesuai dengan perjanjian atau tidak sebagaimana mestinya.¹²⁹ Sementara itu dalam Pasal 7 Ayat (6) dijelaskan bahwa pelaku usaha (pedagang) wajib memberi kompensasi, ganti rugi, dan/atau penggantian apabila barang dan/atau jasa yang diterima atau dimanfaatkan konsumen tidak sesuai dengan perjanjian.¹³⁰

Berdasarkan hal di atas, jelas bahwa telah diatur ketentuan mengenai penggantian barang dimana konsumen dapat meminta ganti rugi dan pelaku usaha wajib menggantinya. Pelaku usaha, baik toko tekstil dan toko pakaian telah memenuhi hak konsumen untuk mendapatkan penggantian atas barang yang diterima atau dimanfaatkan konsumen tidak sesuai dengan perjanjian.

Dalam transaksi jual beli antara pihak penjual grosir dengan pihak pembeli, kadang terjadi permasalahan dikarenakan oleh kualitas barang grosir yang kurang memenuhi atau kurang sesuai dengan pemesanan yang dilakukan oleh pihak pembeli. Ketidak sesuaian ini dapat berupa kurang sempurnanya barang atau rusak, tertukar ataupun hilang dikarenakan peristiwa yang tidak disengaja atau karena kelalaian.

¹²⁸ Wawancara dengan Mustaqim, Penjual Grosir Pakaian di Toko Mustaqim Mega Mall Pada 19 Juni 2017.

¹²⁹ Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Kosumen Pasal 4 Ayat 8.

¹³⁰ *Ibid*, Pasal 17.

Hal tersebut terbukti dengan adanya pengaduan atau komplain dari pihak pembeli grosir kepada Toko Pakaian Grafi yang disampaikan melalui *whatsapp* dan telepon. Jika komplain dapat diterima oleh Toko Grafi, maka pihak toko akan menyuruh pembeli datang ke toko. Meskipun demikian, ada juga pembeli yang langsung datang ke toko untuk komplain.¹³¹

Selain adanya komplain dari pembeli, dalam transaksi jual beli ditemui pula permasalahan lain dimana antara pihak penjual dan pihak pembeli telah membuat kesepakatan, salah satu pihak kecewa dan tidak puas oleh karena prestasi yang diberikan pihak lainnya kurang memuaskan. Atau kemungkinan, baik pihak penjual atau pihak pembeli tidak memperoleh apa yang telah dijanjikan, mungkin juga oleh karena salah satu pihak tidak melaksanakan kewajibannya sebagaimana mesti (*wanprestasi*). Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, terdapat peristiwa yang tidak disengaja atau karena kelalaian, yaitu: kurang sempurnanya barang atau rusak, tertukar ataupun hilang serta semua peristiwa *wanprestasi* yang ditimbulkan, yang diwajibkan untuk bertanggung jawab mengganti kerugian *wanprestasi* yang telah dilakukan, dalam hal ini adalah pihak pembeli.¹³²

Penggantian barang dalam jual beli grosir di Metro Mega Mall termasuk ke dalam *khiyar aib* karena dalam penggantian barang tersebut mensyaratkan adanya kecacatan dalam barang. Terhadap cacat produk yang terjadi, Toko Mustaqim beralasan terjadinya hal tersebut terjadi karena kelalaian pengawasan kualitas dari kedua belah pihak dan kesalahan

¹³¹ Wawancara dengan Suseno, Pembeli Grosir di Toko Mustaqim Metro Mega Mall Pada 28 Juni 2017.

¹³² *Ibid.*

produksi. Masalah cacat produk sebenarnya tidak perlu terjadi seandainya dilakukan pengawasan, baik dalam pengawasan kualitas dan produksi dengan seksama oleh agen pusat.¹³³

Alasan adanya cacat tersembunyi atau kerusakan barang yang baru diketahui setelah barang sampai di tangan pembeli grosir (saat akan atau sedang dijual kembali oleh pembeli grosir). Adanya kecatatan yang terjadi ini tentu tidak diinginkan oleh penjual grosir maupun pembeli. Hal-hal seperti ini tentu sangat berisiko bagi penjual dan sering kali dimanfaatkan oleh pembeli. Pembeli dalam hal ini salah mengartikan *khiyar* dalam penggantian barang yang ada dalam jual beli.

Terkait dengan adanya cacat-cacat produk atau barang tidak sesuai dengan yang diperjanjikan, penyelesaiannya selalu sesuai dengan perjanjian dan persyaratan awal antara penjual dan pembeli grosir. Namun hal ini sering kali dimanfaatkan pembeli grosir yang nakal.¹³⁴ Berdasarkan wawancara dengan salah satu pembeli grosir Rumani, ia menyatakan bahwa apabila barang yang dibelinya secara grosir tidak laku habis terjual, maka ia akan mengembalikannya kembali kepada penjual grosir bersamaan dengan barang-barang cacat yang akan dikembalikan dan meminta penggantian barang. Hal ini bertujuan agar ia memperoleh barang baru dan dapat dijual kepada konsumen lagi.¹³⁵

Namun, ada pembeli grosir yang nakal dengan membuat jahitan pakaian yang tidak laku rusak seperti membuat jahitannya tidak sempurna

¹³³ Wawancara dengan Mustaqim, Penjual Grosir.,

¹³⁴ *Ibid.*

¹³⁵ Wawancara dengan Rumani, Pembeli Grosir, Pada 19 Juni 2017.

atau menghilangkan kancing baju sehingga kemudian ia menukarkan barang tersebut agar mendapatkan barang yang baru. Hal ini tidak baik karena di dalamnya terdapat unsur penipuan.¹³⁶

Hal ini juga disampaikan oleh Mustaqim yang menyatakan bahwa ia pernah mengetahui ada pelanggan (pembeli) grosir yang sengaja merusak barang dengan tujuan mengembalikannya bersama dengan produk yang tidak laku. Oleh sebab itu, Bapak Mustaqim memerintahkan karyawannya agar menegur pelanggan yang seperti itu. Dan kemudian membuat ketentuan dapat menukarkan kembali produk pembeli (*reseller*) yang tidak laku.¹³⁷

Praktik jual beli yang dilakukan antara penjual dan pembeli kadang kala menimbulkan penyesalan diantara pihak penjual dan pembeli karena kurang hati-hati, tergesa-gesa, penipuan ataupun karena faktor-faktor lain. Mengingat berlakunya prinsip suka sama suka maka syariat Islam memberikan kesempatan kepada kedua belah pihak untuk melanjutkan atau membatalkan akad jual beli (*khiyar*).

Khiyar ini bermaksud agar apabila ada ketidakrelaan antara kedua pihak, maka boleh membatalkan transaksi jual beli. Pembeli boleh menggunakan hak khiyarnya setelah berlangsungnya akad bila menemukan cacat pada barang yang dibeli. Adapun *khiyar* yang relevan dengan sistem return ini adalah *khiyar aib*, *khiyar syarat* dan *khiyar ru'yah*. Pada saat pembeli grosir membeli barang, maka pembeli akan menanyakan ketentuan grosir yang diberlakukan oleh toko tersebut. Apabila pembeli telah

¹³⁶ *Ibid.*

¹³⁷ Wawancara dengan Mustaqim, Penjual Grosir.,

melakukan akad jual beli, maka pembeli dianggap telah menyetujui ketentuan yang biasanya berlaku di toko tersebut kecuali bila ada ketentuan yang dikecualikan bagi kedua belah pihak sesuai perjanjian.

Adanya *khiyar* merupakan bentuk pertanggungjawaban dari pihak penjual demi kepuasan pembeli. Berkaitan dengan hal ini apabila penjual mengetahui cacat pada produk yang ia jual maka sudah semestinya ia berlaku jujur terhadap kecacatan tersebut. Apabila pembeli ridha terhadap cacat tersebut maka jual beli tersebut sah. Pembeli juga bisa membatalkan jual beli tersebut. Bahkan pembeli bisa menuntut ganti rugi yang seimbang dengan cacat tersebut atau potongan harga. Namun bila penjual mengetahui adanya cacat tersebut namun ia menyembunyikan, maka pembeli memiliki hak *khiyar aib*.

Selain *khiyar aib*, dalam jual beli grosir antara pembeli grosir dan penjual grosir toko tekstil di Metro Mega Mall terdapat juga *khiyar ru'yah* yang merupakan hak pembeli untuk membatalkan akad atau tetap melangsungkannya ketika ia melihat obyek akad dengan syarat ia belum melihatnya ketika berlangsung akad atau sebelumnya ia pernah melihatnya dalam batas waktu yang memungkinkan telah jadi batas perubahan atasnya.

Pembeli grosir cukup menelpon penjual grosir mengenai kain yang akan dipesan, warna dan jumlahnya tanpa melihat barang terlebih dulu. Lalu barang itu kan dikirim dan diantar kepada pembeli grosir. Kalau pun pembeli grosir membeli langsung ke toko, biasanya juga hanya memastikan produk

dengan melihat *sample* warna kain saja, dan bila cocok maka pembelian akan dilanjutkan dan jika tidak maka akan mencari produk lain atau menunggu sampai produk yang diminta ada.¹³⁸ Namun ada beberapa syarat berlakunya *khiyar* ini yakni, tidak/belum terlihatnya barang yang akan dibeli ketika akad atau sebelum akad; kedua, barang yang diakadkan harus berupa barang yang konkrit; ketiga, jenis akad-akad harus dari akad-akad yang lazim menerima pembatalan seperti jual beli dan ijarah dan *khiyar* ini tidak berlaku pada akad yang tidak lazim menerima pembatalan misalnya nikah dan *khulu'*.¹³⁹

Berdasarkan persyaratan dalam *khiyar ru'yah*, maka dalam hal ini *khiyar ru'yah* yang dilakukan antara pembeli grosir dan penjual grosir toko tekstil adalah sah. Meskipun demikian, pembeli grosir sangat jarang membatalkan jual beli dan kebanyakan hanya mengajukan *khiyar aib*.

Penerapan *khiyar* dalam sistem *return* bertujuan untuk menjalin silaturahmi dan saling tolong menolong sesama manusia dalam kebaikan. Pada prinsipnya *khiyar* dalam bentuk *return* memberikan kemudahan kepada pembeli terhadap permasalahan-permasalahan yang akan timbul berkaitan barang yang telah ditransaksikan.

Selain itu, ini juga merupakan usaha untuk memberikan perlindungan terhadap konsumen atas barang-barang yang dibeli dengan cacat tersembunyi atau kerusakan. *Khiyar* disini bertujuan menghindarkan kemafsadatan yang akan diterima oleh pembeli, termasuk menghindarkan *gharar* atau penipuan.

Dengan pelayanan *return* ini, maka pembeli mendapatkan kepastian akan

¹³⁸ Wawancara dengan Sumarni, Pembeli Grosir Tekstil.,

¹³⁹ Yulia Hafizah, *Khiyar Sebagai Upaya Mewujudkan Keadilan Dalam Bisnis Islami*, dalam AT - TARADHI Jurnal Studi Ekonomi, Vol. 3, No.2, Desember 2012, h. 169.

adanya cacat yang sebelumnya tidak diketahui pembeli yang akan mengurangi manfaat dan nilai barang tersebut sehingga membuat pembeli merasa dirugikan.

Bagi penjual, keuntungan *khiyar* dalam sistem *return* ini adalah memberikan pelayanan terbaik dan kepuasan pada pembeli sehingga terjalin hubungan yang harmonis dengan pelanggannya. Selain itu, sistem *return* ini juga merupakan daya tarik sendiri bagi pembeli, sehingga merupakan strategi promosi yang baik. *Khiyar* dalam sistem *return* ini merupakan jaminan dan pelayanan yang tidak hanya didapatkan pembeli saat membeli barang, namun juga setelah membeli barang.

3. Analisis Etika Bisnis Islam tentang Praktik Penggantian Barang

Konsep penggantian barang dalam jual beli grosir di Metro Mega Mall dilakukan dengan pendekatan etika bisnis Islam, yakni sebagai berikut:

a. Prinsip Tauhid

Prinsip tauhid mengantarkan manusia dalam kegiatan produksi barang untuk meyakini bahwa segala sesuatu adalah milik Allah Swt. Memang jika diamati, hasil tersebut mengantarkan pada uang atau kekayaan yang tidak lain memiliki dan mengelolanya juga merupakan bentuk ujian dari Allah. Prinsip Tauhid mengantarkan penjual grosir di Metro Mega Mall pada pencegahan segala bentuk monopoli dan pemusatan kekuatan ekonomi pada satu tangan atau kelompok. Oleh sebab itu, dalam hal ini penjual grosir menetapkan harga grosir yang hampir sama antara satu toko dan toko lain.

Kegiatan jual beli yang terjadi di Metro Mega Mall dilakukan dengan persaingan antara satu penjual yang satu dengan yang lainnya. Karena untuk satu komoditas dagangan, misalnya pakaian atau tekstil, ada beberapa penjual yang menjualnya. Apabila permintaan pasar semakin besar, maka semakin besar pula penjual menyiapkan *stock* barang. Berdasarkan hasil penelitian, lamanya berdiri suatu toko dan besar tidaknya toko tersebut berpengaruh terhadap pangsa pasar. Oleh sebab itu, penjual harus berusaha menjual produknya dengan harga yang tidak menjatuhkan harga toko lain dan tidak memonopoli produk pasar.

Selain itu, pemberian hak *khiyar* merupakan bentuk keyakinan penjual grosir bahwa rezeki sudah diatur oleh Allah SWT sehingga tidak masala ketika ada pembeli yang datang untuk menukarkan barang yang cacat ataupun tidak laku pada toko tertentu.

b. Keseimbangan atau keadilan

Kegiatan jual beli harus dilandasi oleh prinsip keseimbangan atau keadilan. Implementasi prinsip keseimbangan dan keadilan pada jual beli harus dikaitkan dengan pembagian manfaat kepada semua komponen dan pihak yang terlibat langsung maupun tidak langsung sesuai dengan peran dan kontribusi yang telah mereka berikan terhadap keberhasilan atau kegagalan dari suatu bisnis. Manfaat yang diraih harus didistribusikan sesuai dengan peraturan dan kesepakatan yang adil dan seimbang.

Ketika penjual dan pembeli grosir telah membuat kesepakatan jual beli dengan *khiyar syarat*, maka keduanya harus sama-sama melaksanakan

perjanjian *khiyar* tersebut dengan benar dan tidak merugikan salah satu pihak. Penjual harus menjalankan kewajibannya dan memberi hak pembeli dan juga sebaliknya. Penjual grosir tidak boleh pilih-pilih dalam memberikan *khiyar*, dan harus bersikap adil pada semua pembeli.

Bila dikaitkan dengan monopoli produk akibat berupaya memenangkan pangsa pasar, maka dalam hal ini tidak terjadi di Metro Mega Mall mengingat ada banyak sekali toko pakaian dan tekstil di Metro Mega Mall dengan ukuran toko yang hampir sama satu sama lain (tidak memonopoli). Meskipun penjual grosir di Metro Mega Mall saling bersaing mendapatkan pembeli, namun tidak ada yang memonopoli, sehingga terdapat keseimbangan pasar.

c. Prinsip Kebebasan

Penjaminan atau *return* yang dilakukan penjual terhadap produk yang cacat adalah dengan mengganti barang tersebut yang senilai. Sementara itu untuk barang yang tidak laku, maka akan diganti dengan barang yang senilai harganya atau dengan sistem tukar tambah. Penjual grosir memberikan kebebasan kepada pembeli (*reseller*) untuk menjual produk tersebut dan menukarnya dengan model pakaian baru agar produk yang dibeli oleh pembeli grosir (*reseller*) dapat habis terjual tanpa menyisakan sisa dan merugikan pembeli grosir (*reseller*).

Dengan demikian, jelas bahwa *khiyar* dalam sistem *return* merupakan jenis fasilitas dari penjual yang sangat bermanfaat bagi pembeli terlebih pembeli grosir yang akan menjual kembali barang

tersebut (*reseller*). Tidak ada unsur merusak atau merugikan yang ingin diciptakan dalam sistem *return* ini, melainkan sebagai bentuk tanggung jawab dan tolong menolong dalam kebajikan dalam berbisnis yang sangat dianjurkan dalam Islam.

d. Prinsip Tanggung Jawab

Penjual berupaya untuk menerima *return* yang diajukan pembeli dalam jual beli grosir sebagai bentuk tanggung jawabnya terhadap produk yang dijual. Hal ini bertujuan 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 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.

Penggantian barang dalam jual beli grosir di Metro Mega Mall termasuk ke dalam *khiyar aib* karena dalam penggantian barang tersebut mensyaratkan adanya kecacatan dalam barang. Selain itu, penggantian tersebut juga bisa termasuk ke dalam *khiyar syarat* karena ada persyaratan yang harus dipenuhi ketika pembeli akan me-*return* barang.

Hal-hal seperti ini tentu sangat berisiko bagi penjual dan sering kali dimanfaatkan oleh pembeli. Pembeli dalam hal ini salah mengartikan *khiyar* dalam penggantian barang yang ada dalam jual beli.

Sehubungan dengan adanya penggantian barang yang dilakukan oleh penjual grosir di Metro Mega Mall, yang pada kenyataannya pembeli terkadang sengaja membuat barang grosir tersebut cacat, maka dalam hal ini merugikan salah satu pihak (*customer*). Dalam hal ini terdapat praktik pengambilan hak orang lain dan menzalimi salah satu pihak. Hal ini melanggar etika dalam bisnis, dimana seharusnya bisnis itu dilakukan secara transparan dan tidak merugikan serta menzalimi pihak yang lain.

Apabila pihak penjual grosir mengetahui bahwa pembeli grosir sengaja membuat cacat pada produk yang dibeli maka mungkin saja menimbulkan ketidakridhaan pada penjual grosir sebagai pihak yang dirugikan.

Kebanyakan penjual grosir tidak mengambil pusing tentang pengembalian barang ini karena mereka khawatir pembeli grosir akan beralih ke toko lain. Jika begitu keadaannya, berarti penggantian barang dalam jual beli yang dilakukan pihak penjual grosir tidak memenuhi salah satu konsep bisnis/jual beli dalam Islam yaitu dilakukan secara suka sama suka dan tidak menzalimi salah satu pihak. Hal ini bertentangan dengan firman Allah SWT:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
 تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang 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’/4: 29).

Dari ayat tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa yang menjadi kriteria suatu transaksi yang hak dan sah adalah adanya unsur suka sama suka di dalamnya. Segala bentuk transaksi yang tidak terdapat padanya unsur suka sama suka, maka transaksi itu adalah bathil, yang berarti memakan harta orang lain secara tidak sah. Harta kekayaan apapun yang diperoleh dengan cara yang bathil dan tidak halal tidak akan mendapatkan berkah dari Allah SWT.

Berdasarkan pengamatan peneliti, praktik pengembalian barang yang dilakukan di toko pakaian dan toko tekstil ini tidak berdampak negatif terhadap perusahaan. Hal ini dibuktikan dari hasil penelitian, bahwa pedagang grosir menganggap hal ini sebagai sesuatu yang biasa dan tidak mempermasalahkan pengembalian ini. Meskipun mereka harus mengembalikan kembali barang tersebut ke pusat dan mengeluarkan biaya pengiriman.

Meskipun pedagang grosir menerima pengembalian barang ini, akan tetapi pihak pembeli dan penjual seharusnya melakukan kesepakatan yang jelas mengenai barang seperti apa saja yang benar-benar bisa dikembalikan dan yang tidak, untuk menghindari adanya kezaliman dan perbuatan yang merugikan pihak lain serta menyimpang dari etika bisnis yang seharusnya ditaati.

e. Prinsip Iktikad Baik

Dalam Islam, terdapat hak *khiyar* yang ditujukan kepada pembeli apabila barang yang dibeli oleh pembeli mengalami cacat. Hak 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.¹⁴⁰

Berbicara mengenai produk, maka aspek yang perlu diperhatikan adalah kualitas produk. Pembeli akan merasa puas jika kualitas produk yang dibelinya mencapai atau melebihi harapan. Oleh sebab itu penjual beriktikad baik dengan berupaya memberikan kepuasan kepada pembeli, termasuk dalam membiarkan pembeli grosir mengembalikan produk yang tidak laku untuk dijual kembali.

Dengan banyaknya jumlah toko pakaian dan tekstil yang ada di Metro Mega Mall tidak menutup kemungkinan ada penjual yang iri. Jika

¹⁴⁰ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*. (Jakarta: Sinar Grafika Offset. 2000). h. 146.

ada penjual iri dan menjelekkkan penjual lain, maka hal itu berarti bahwa penjual tersebut tidak menjalankan etika bisnis Islam.

Begitu halnya ketika penjual menipu pembeli dalam hal menyembunyikan cacat atau kualitas produk yang rendah (bahan mudah rusak, warna cepat luntur). Maka berarti ia tidak menjalankan etika bisnis Islam dalam menjalankan usahanya.

Upaya melakukan penipuan seperti ini kerap kali dilakukan oleh penjual dan menjadi strategi untuk mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya. Padahal dampak yang akan diterima oleh penjual yang melakukan penipuan adalah kerugian.

Penjual grosir juga mengalami kerugian karena ada pembeli grosir yang mengajukan penggantian barang kepada toko karena produk cacat dengan cara merusak atau membuat produk tersebut cacat padahal karena produk tersebut tidak laku. Penggantian barang ini merugikan salah satu pihak. Dalam hal ini terdapat praktik pengambilan hak orang lain dan menzalimi salah satu pihak. Bila dikaitkan dengan etika bisnis Islam, maka hal ini adalah hal yang diharam karena termasuk memakan harta secara batil.

Hal terbaik di hadapan Allah adalah usaha yang dicapai dengan sekuat tenaga untuk tetap setia mentaati aturan-Nya dalam berbisnis. Terbaik dihadapan manusia dengan memberikan kepuasan pada para pembeli dengan cara menyediakan produk yang di cari konsumen dan tidak merasa iri termotivasi untuk menyediakan produk yang dicari

konsumen dan tidak merasa iri dengan penjual lain yang ramai diserbu konsumen. Harusnya penjual lain yang merasa iri termotivasi untuk menyediakan produk-produk yang dibutuhkan konsumen, dan menyediakan produk-produk yang baik demi kepuasan konsumen.

Islam telah memberikan hak masing-masing dari individu dan masyarakat secara utuh, dan menuntut penunaian segala kewajibannya. Kegiatan ekonomi sebagai bagian dari muamalah, tidak dapat dilepaskan dengan urgensi akhlak. Islam sangat mempertautkan antara akhlak dengan proses muamalah, yaitu dengan sikap berlaku jujur, amanah, adil, ihsan, berbuat kebajikan, silaturahmi, dan kerjasama (*ta'awun*). Konsep usaha dalam Islam (termasuk disini perdagangan) adalah untuk mengambil yang halal dan baik (*thayyib*), halal cara perolehan (melalui perniagaan yang berlaku secara ridha sama ridha, berlaku adil, dan menghindari keraguan), dan halal cara penggunaan.¹⁴¹

¹⁴¹ Jusmaliani, dkk, *Bisnis Berbasis Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), Cet. 1, h. 188

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di bab sebelumnya, 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 itikad baik, transparan dan tidak merugikan/menzalimi pihak yang lain. Meskipun demikian, pembeli yang sengaja membuat produk cacat demi menukar produk yang tidak laku merupakan praktik pengambilan hak orang lain, menzalimi salah satu pihak dan termasuk memakan harta secara batil.

B. Saran

Dari pemaparan di atas, ada beberapa saran yang menurut peneliti perlu dipertimbangkan yaitu:

1. Pembeli grosir hendaknya menyadari bahwa barang yang dibelinya tidak dapat dikembalikan jika memang benar-benar bukan karena cacat tersembunyi;
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

- Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalah*, Jakarta:Kencana, 2010.
- Abdul Wahid Muhammad Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid*, Ghazali Said, Terj. “*Bidayatul Mujtahid*”, Jakarta: Pustaka Amani, 2007.
- Ahmad Amin, *Etika*, Jakarta: Bulan Bintang, 1995.
- Ahmad Wardi Muslich. *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Hamzah, 2010.
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta; Balai Pustaka, 1988.
- Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Mu’amalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008.
- Enizar, *Hadis Ekonomi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013.
- Erhans A. Atau Wit, *Akuntansi Berdasarkan Prinsip Akuntansi Indonesia*, Jakarta: PT. Ercontara Rajawali, 2015.
- Frans M. Royan, *Strategi Mendirikan Perusahaan Distributor Baru*, Jakarta: Gramedia, 2011.
- Gemala Dewi, dkk. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2006.
- Hamzah Ya’qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam (Pola Pembinaan Hidup dalam Berekonomi)*, Bandung: CV.Diponegoro, 1992.
- Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: Kencana, 2003.
- Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, Jakarta: PT Raja Grafindo Pustaka, 2009.
- Ibrahim Lubis. *Ekonomi Islam Suatu Pengantar*, Jakarta: Kalam Mulia,1995.
- Ika Yunia Fauzia, *Etika Bisnis dalam Islam*, Jakarta: Kencana, 2013.
- Imam Mustofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer*, Jakarta: Rajawali Press, 2016.
- Juhrotul Khulwah, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Jual Beli Dropship*, Skripsi di Fakultas Syariah UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2013.
- Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, Bandung: Mandar Maju, 1996.

- M. Ismail Yusanto dan M. Karebet Widjajakasuma, *Menggagas Bisnis Islam*, Jakarta: Gema Insani, 1998.
- M. Ridwan *Jual Beli Batik dengan Sistem Grosir dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Praktek Jual Beli Batik di Pasar Grosiran Sentono Pekalongan)*, Skripsi di Fakultas Syariah UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2007.
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syari'ah*, Jakarta: Kencana, 2012.
- _____, *Hukum Perikatan Syari'ah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2013.
- Metro Mega Mall, Diakses Melalui Laman <http://metromegamall.blogspot.co.id/> Pada 12 Juni 2017.
- Michell Suhardi, *Akuntansi Untuk Bisnis Jasa Dan Dagang*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006.
- Muhammad Amin Suma, *Menggali Akar Mengurai Serat Ekonomi dan Keuangan Islam*, Jakarta: Kholan Phublishing, 2008.
- Muhammad Amin Suma, *Menggali Akar Mengurai Serat Ekonomi dan Keuangan Islam*, Jakarta: Kholan Phublishing, 2008.
- Muhammad Djakfar, *Hukum Bisnis (Membangun Wacana Integrasi Perundangan Nasional dengan Syariah)*. (Malang: UIN – Malang Press. 2009).
- Muhammad R. Lukman Fauroni, *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*, Salemba Diniyah, 2004.
- Muhammad Sutrisno, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Dengan Menggunakan Sistem Return Di Toko Batik Tiga Negeri Pekalongan*, Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah, Surakarta, 2014.
- Muhammad, *Etika Bisnis Islami*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002.
- Muslih, *Etika Bisnis Islam Landasan Filosofis, Normatif dan Subtansi Implementasi*, Yogyakarta: Ekonosia, 2004.
- Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis Dalam Islam*, Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2001.
- Philip Kotler and Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, Alih Bahasa: Wilhelmus W. Bakowatun dalam *Dasar-dasar Pemasaran*, Jakarta: Intermedia, 1992.
- _____, *Dasar-Dasar Pemasaran*, Alih Bahasa: Wilhemus W. Bakowatun, Jakarta: Intermedia, 1992.
- Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, PT. Indeks, 2007.

- Rahmat Syafi'i, *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2001.
- Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*, Jakarta: Raja Grafindo, 2002.
- Sudarsono, *Pokok-pokok Hukum Islam*, Jakarta: Rineka Cipta, 1992.
- Sugiono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2009, Cet. Ketujuh.
- Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika Offset. 2000.
- Sun Tzu, *Creating Distribution Strategy*, Alih Bahasa: Frans M. Royan, *Aplikasi Strategi Perang Sun Tzu dalam Pendistribusian Produk*, Jakarta: Gramedia, 2010.
- Surtrisno Hadi, *Metodologi Reserch*, Yogyakarta: Fakultas Psikologi UGM, 1984.
- Yulia Hafizah, *Khiyar Sebagai Upaya Mewujudkan Keadilan Dalam Bisnis Islami*, dalam AT - TARADHI Jurnal Studi Ekonomi, Vol. 3, No.2, Desember 2012.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) JURAI SIWO METRO
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Kota Metro Telp. (0725) 41507

Nomor : Sti.06/J-SY/PP.00.9/0609/2016
 Lampiran : -
 Perihal : **Pembimbing Skripsi**

Metro, 29 April 2016

Kepada Yth:

1. Dr. Suhairi, S.Ag, MH
 2. Wahyu Setiawan, M.Ag
- di -
 Metro

Assalamu'alaikum wr.wb.

Untuk membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II skripsi mahasiswa :

Nama : Intan Nairobi
 NPM : 1288044
 Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
 Prodi : Ekonomi Syariah (ESy)
 Judul : Pelaksanaan Penggantian Barang Dalam Jual Beli Grosiran Di Toko Besst Atk Sumur Bandung Metro Menurut Etika Bisnis Islam

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal sampai selesai skripsi:
 - a. Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b. Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang dikeluarkan oleh STAIN Jurai Siwo Metro tahun 2013
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
 - b. Isi ± 3/6 bagian.
 - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Kawab Jurusan,

 Siti Zulaikha, S.Ag., MH
 NIP. 197206111998032001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : 0907/In.28/D.1/TL.00/08/2017
 Lampiran : -
 Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
 Kepala Kantor Pusat Mega Mall Kota
 Metro
 di-
 Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 0906/In.28/D.1/TL.01/08/2017,
 tanggal 23 Agustus 2017 atas nama saudara:

Nama : **INTAN NAIROBI**
 NPM : 1288044
 Semester : 11 (Sebelas)
 Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Kantor Pusat Mega Mall Kota Metro, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PENGANTIAN BARANG DALAM JUAL BELI GROSIR MENURUT ETIKA BISNIS ISLAM (STUDI KASUS DI TOKO TEKSTIL/PAKAIAN DI MEGA MALL KOTA METRO)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 28 Agustus 2017
 Wakil Dekan I,


 Siti Zulaikha S. Ag, MH
 NIP 19720611 199803 2 009



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: 0906/In.28/D.1/TL.01/08/2017

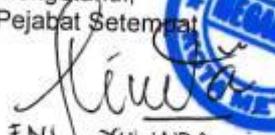
Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro,
 menugaskan kepada saudara:

Nama : **INTAN NAIROBI**
 NPM : 1288044
 Semester : 11 (Sebelas)
 Jurusan : Ekonomi Syari'ah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Kantor Pusat Mega Mall Kota Metro, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PENGANTIAN BARANG DALAM JUAL BELI GROSIR MENURUT ETIKA BISNIS ISLAM (STUDI KASUS DI TOKO TEKSTIL/PAKAIAN DI MEGA MALL KOTA METRO)".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Mengetahui,
 Pejabat Setempat


 ENI YULINDA



Dikeluarkan di : Metro
 Pada Tanggal : 23 Agustus 2017

Wakil Dekan I


 Siti Zulaikha S.Ag, MH
 NIP 19720611 199803 2 009



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; e-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**KARTU KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI MAHASISWA
IAIN METRO**

Nama Mahasiswa : Intan Nairobi Jurusan : Ekonomi Syari'ah
NPM : 1288044 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

NO	Hari / Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda tangan
	Senin, 8-5-2017	-Perlihatkan kesenjangan antara teori dan praktek di pasar sayur Bandung. Awali pembahasan di LBM tentang jual beli grosir di Islam → Pesiko " " " , solusi menurut ekono- Islam (masalah khayar). → data pra-survey → muncul permasalahan.	

Pembimbing II

Wahyu Setiawan, M.Ag.
NIP. 19800516 200501 1 008

Mahasiswa Ybs,

Intan Nairobi
NPM. 1288044



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; e-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**KARTU KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI MAHASISWA
IAIN METRO**

Nama Mahasiswa : Intan Nairobi Jurusan : Ekonomi Syari'ah
NPM : 1288044 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

NO	Hari / Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda tangan
	Jumat, 12-5-17	<ul style="list-style-type: none"> - Deskripsi kwal beli grosir dlm Islam. - Ada keterangan lebih lanjut tentang hal-hal khsyaf dlm kwal beli. - Jelaskan obyek kajian pada proses kwal beli grosir di Sumur Bandung dg para pembeli, bukan grosir toko Sumur Bandung dlm pemasok barang. - Hati-hati: plagiarisme !!! 	

Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

Wahyu Setiawan, M.Ag.
NIP. 19800516 200501 1 008

Intan Nairobi
NPM. 1288044



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
 Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
 Website: www.metrouniv.ac.id; e-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI MAHASISWA
IAIN METRO

Nama Mahasiswa : Intan Nairobi Jurusan : Ekonomi Syari'ah
 NPM : 1288044 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

NO	Hari / Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda tangan
	Selasa, 23-5-2017	- Uraikan alasan akademik pemilihan tekstil, pakaian, dan ATK di Sumur Bandung pada LBM. - Perbaiki tujuan & keq. penelitian. Sebaiknya dg pertanyaan penelitian.	

Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,


Wahyu Setiawan, M.Ag.
 NIP. 19800516 200501 1 008


Intan Nairobi
 NPM. 1288044



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; e-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**KARTU KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI MAHASISWA
IAIN METRO**

Nama Mahasiswa : Intan Nairobi Jurusan : Ekonomi Syari'ah
NPM : 1288044 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

NO	Hari / Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda tangan
	Senin, 29.05.2017	<ul style="list-style-type: none"> o Kerangka teori gangan copas dari stripsi yg sudah ada. o Pengutipan hadis dari sumber primer / sekunder. o Metopen cukup 2 atau 3 buku saja, tapi dipahami! agar dapat bersifat operasional dlm penelitian. 	

Pembimbing II

Wahyu Setiawan, M.Ag.
NIP. 19800516 200501 1 008

Mahasiswa Ybs,

Intan Nairobi
NPM. 1288044



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; e-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**KARTU KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI MAHASISWA
IAIN METRO**

Nama Mahasiswa : Intan Nairobi Jurusan : Ekonomi Syari'ah
NPM : 1288044 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

NO	Hari / Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda tangan
	2 - Juni - 2017	- acc proposal untuk bimbingan dg Pembimbing I	

Pembimbing II

Wahyu Setiawan, M.Ag.
NIP. 19800516 200501 1 008

Mahasiswa Ybs,

Intan Nairobi
NPM. 1288044



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; e-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

Nama Mahasiswa : Intan Nairobi Jurusan : Ekonomi Syari'ah
NPM : 1288044 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

IAIN METRO

NO	Hari / Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda tangan
	Seminar, 17/7-17	Ass out line	
	Seminar, 28/8-17	Ass APD	

Pembimbing I

Dr. Suhairi, S.Ag., M.H
NIP. 19721001 199903 1 003

Mahasiswa Ybs,

Intan Nairobi
NPM. 1288044



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
 Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
 Website: www.metrouniv.ac.id; e-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI MAHASISWA
IAIN METRO

Nama Mahasiswa : Intan Nairobi Jurusan : Ekonomi Syariah
 NPM : 1288044 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

NO	Hari / Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda tangan
	Selasa, 2.1.2017	<p>Tambahkan uraian tentang Mega Mall, jangan hanya tentang Pinas Pasar.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sub bab jual beli grosir di Mega Mall perlu uraian lebih lanjut terkait jenis, jumlah, dan perkembangan - Analisis yg digunakan apakah teori ekonomi Islam atau etika bisnis Islam? Coba cermati pertanyaan peneliti-anda. - Terkait penukaran barang, deskripsikan: <ol style="list-style-type: none"> 1. ketentuan umum penukaran (kriteria barang yg bisa ditukarkan). 2. Batas waktu penukaran barang. 3. Tata cara penukaran barang. 	

Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

Wahyu Setiawan, M.Ag.
 NIP. 19800516 200501 1 008

Intan Nairobi
 NPM. 1288044



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; e-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI MAHASISWA

IAIN METRO

Nama Mahasiswa : Intan Nairobi Jurusan : Ekonomi Syaria'ah
NPM : 1288044 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

NO	Hari / Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda tangan
	Rabu, 10.1.2018	- Analisis etika bisnis Islam terkait penukaran barang dipulaska pada & prinsip etika bisnis.	
	Senin, 15.1.2018	- acc Bab IV-V untuk bi-bi-ga dg Pemb-bi-g	

Pembimbing II

Wahyu Setiawan, M.Ag.
NIP. 19800516 200501 1 008

Mahasiswa Ybs,

Intan Nairobi
NPM. 1288044



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; e-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

Nama Mahasiswa : Intan Nairobi Jurusan : Ekonomi Syari'ah
NPM : 1288044 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

IAIN METRO

NO	Hari /Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda tangan
	Selasa, 16/1-18	<ul style="list-style-type: none"> - Keresahan? penulisan - diperbaiki. - Prasyarat/ siapa yang dipukul - Hewan - Cipta dan lapangan - Jaki prasyarat - Kesulitan berinput - layan pembatalan / - anal. sis. 	

Pembimbing I

Dr. Sahari, S.Ag. M.H
NIP. 19721001 199903 1 003

Mahasiswa Ybs,

Intan Nairobi
NPM. 1288044



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; e-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

Nama Mahasiswa : Intan Nairobi Jurusan : Ekonomi Syari'ah
NPM : 1288044 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

IAIN METRO

NO	Hari /Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda tangan
	Kamis, 18/1-18	- Bab 14 - Y - Perilaku - Absor Sisa Catur; pelayan pendidikan / permasalahan & manfaat bagi masyarakat - Motto apa itu ke-halusan tepat وَالْحَقُّ أَجْمَلُ وَالْحَقُّ أَجْمَلُ	

Pembimbing I

Dr. Suhairi S.Ag. M.H
NIP. 19721001 199903 1 003

Mahasiswa Ybs,

Intan Nairobi
NPM. 1288044





DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Intan Nairobi dilahirkan di Bandar Jaya, 4 Juni 1994, putri ke tiga dari empat bersaudara pasangan Almarhum Bapak Dedi Bakhrum, Ba dan Ibu Teti Setiawati. Peneliti menyelesaikan pendidikan di Sekolah Dasar di SD Negeri 1 Kota Metro pada tahun 2006, pada tahun itu juga peneliti melanjutkan Pendidikan menengah pertama di Mts. Muhammadiyah Kota Metro selesai pada tahun 2009. Sedangkan pendidikan menengah atas dilanjutkan di SMK Negeri 1 Metro, selesai tahun 2012. Pada tahun 2012 peneliti melanjutkan pendidikan di perguruan tinggi negeri, tepatnya di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Jurusan S1 Ekonomi Syariah dimulai pada semester 1 TA. 2012/2013.