

**STRATEGI JUAL BELI LOBSTER AIR LAUT DALAM  
PANDANGAN HUKUM ISLAM  
(Studi di Ammar Seafish Bandar Lampung)**

**SKRIPSI**

**MUHAMMAD ASRULLAH BASTIAN**

**NPM: 1821030187**



Program Studi : Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah)

**FAKULTAS SYARI'AH  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN  
LAMPUNG  
1443 H / 2022 M**

**STRATEGI JUAL BELI LOBSTER AIR LAUT DALAM  
PANDANGAN HUKUM ISLAM  
(Studi di Ammar Seafish Bandar Lampung)**

**SKRIPSI**

Diajukan untuk Melengkapi Tugas–tugas dan Memenuhi Syarat – syarat Guna  
Memperoleh Gelar Sarjana S1 dalam Ilmu Syariah

Oleh:

**MUHAMMAD ASRULLAH BASTIAN**

**NPM: 1821030187**

Jurusan : Hukum Ekonomi Syari’ah (Muamalah)

**Pembimbing 1: Dr.H. Khoirul Abror, M.H.**

**Pembimbing 2: Juhratul Khulwah, M.S.I.**

**FAKULTAS SYARI’AH  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN  
LAMPUNG  
1443 H / 2022 M**

## ABSTRAK

Manusia diciptakan dengan sifat saling membutuhkan, antara satu orang dengan orang lainnya. Manusia membutuhkan bantuan orang lain untuk menjalankan kehidupan sehari-hari. Tanpa bantuan dari orang lain manusia tidak akan bisa melakukan transaksi jual beli atau muamalah. Aktifitas manusia itu menyangkut semua aspek dalam muamalah termasuk di dalamnya adalah masalah sewa menyewa, pinjam meminjam, jual beli dan lain sebagainya. Jual beli dalam Islam diperbolehkan dengan syarat sesuai dengan tatanan syariat dan tidak mengandung unsur Riba. Muamalah menekankan keharusan untuk menaati segala aturan-aturan yang telah digariskan Allah SWT yang telah ditetapkan untuk mengatur hubungan dan interaksi sosial antara manusia dengan cara merencanakan, memperoleh, mengatur, mengelola dan mengembangkan harta benda. Permasalahan dalam skripsi ini Bagaimana Strategi Jual Beli Lobster Air Laut di Ammar *Seafish* Bandar Lampung dan Bagaimana Pandangan Hukum Islam terhadap Strategi Jual Beli Lobster Air Laut di Ammar *Seafish* Bandar Lampung. Tujuan skripsi ini untuk Mendeskripsikan strategi jual beli lobster air laut di Ammar *Seafish* Bandar Lampung, Dan Mendeskripsikan strategi jual beli lobster air laut di Ammar *Seafish* Bandar Lampung dalam pandangan hukum Islam.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*) yang dilakukan pada Ammar *Seafish* Bandar Lampung pada tahun 2021. Sumber data primer pada penelitian ini adalah wawancara langsung dengan pemilik, karyawan, dan pembeli di Ammar *Seafish* Bandar Lampung. Dan sumber data sekunder penelitian ini adalah kitab kitab, jurnal, dan buku buku yang relevan dengan penelitian ini.

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa strategi jual beli Lobster Air laut di Ammar *Seafish* Bandar Lampung dilakukan dengan strategi jual beli *Online* di media Sosial seperti *Facebook*, dan *Instagram*. Serta strategi jual beli *Offline* yang bisa dilakukan secara Langsung di toko Ammar *Seafish* Bandar Lampung. Strategi jual beli yang dilakukan di Ammar *Seafish* Bandar Lampung diperbolehkan syariat, sebab Berdasarkan rukun dan syarat jual beli yang telah ditentukan oleh Hukum Islam maka jual beli tersebut di bolehkan. Alasannya karena dalam melakukan pemasaran Ammar *Seafish* Bandar Lampung sudah sesuai kaidah Hukum Islam yang berlaku, baik dalam strategi jual beli *Online* ataupun Strategi jual beli *Offline*. Serta tidak adanya jual beli *Gahar* dalam Transaksi, dan *Khiyar majelis* yang diterapkan sudah sesuai dengan Hukum Islam.

**Kata Kunci:** Hukum Islam, Jual Beli, Strategi.

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Asrullah Bastian  
NPM : 1821030187  
Jurusan/Prodi : Hukum Ekonomi Syari'ah (Mu'amalah)  
Fakultas : Syari'ah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "Strategi Jual Beli Lobster Air Laut Dalam Pandangan Hukum Islam (Studi Di Ammar Seafish Bandar Lampung)." adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusun sendiri, bukan duplikasi ataupun saduran dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *footnote* atau daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Bandar Lampung, 21 Januari 2021



Muhammad Asrullah Bastian  
NPM. 1821030187



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN  
LAMPUNG  
FAKULTAS SYARI'AH**

Alamat: JL. Let. kol. Hi. Endro Suratmin Sukarame Telp (0721) 703260 Bandar Lampung

**PERSETUJUAN**

Judul Skripsi : Strategi Jual Beli Lobster Air Laut Dalam Pandangan Hukum Islam (Studi Di Ammar Seafish Bandar Lampung)  
Nama : Muhammad Asrullah Bastian  
NPM : 1821030187  
Jurusan/Prodi : Hukum Ekonomi Syari'ah (Mu'amalah)  
Fakultas : Syari'ah

**MENYETUJUI**

Untuk dimunaqasyahkan dan dipertahankan dalam sidang munaqasyah  
Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. H. Khoirul Abror, M.H.  
NIP. 195704031987031003

Juhratul Khulwah, M.S.I.  
NIP. 199107092018012002

Mengetahui  
Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah

Khoiruddin, M.S.I.  
NIP. 197807252009121002

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN  
LAMPUNG  
FAKULTAS SYARI'AH



Alamat: JL. Let. kol. Hi. Endro Suratmin Sukarame Telp (0721) 703260 Bandar Lampung

**PENGESAHAN**

Skripsi dengan judul “Strategi Jual Beli Lobster Air Laut Dalam Pandangan Hukum Islam (Studi Di Ammar Seafish Bandar Lampung)” disusun oleh **Muhammad Asrullah Bastian NPM : 1821030187** Program Studi **Hukum Ekonomi Syari’ah (Mu’amalah)** telah diujikan dalam sidang munaqasyah Fakultas Syari’ah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung pada Hari/Tanggal : **Senin, 14 Maret 2022.**

**TIM PENGUJI**

**Ketua : Khoiruddin, M.S.I**

**Sekretaris : Nur Asy’ari, S.H., M.H.**

**Penguji I : Dr. Susiadi AS., M. Sos.I**

**Penguji II : Dr. H. Khoirul Abror, M.H.**

**Penguji III : Juhratul Khulwah, M.S.I**

**Mengetahui**  
**Dekan Fakultas Syari’ah**



**Dr. Fia Rodiah Nur, M.H.**  
No. 196908081993032002

(.....)  
Asy'ari  
(.....)  
(.....)  
(.....)  
(.....)

## MOTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا

أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*“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 ayat 29]



## PERSEMBAHAN

Sebuah karya yang sederhana namun membutuhkan kerja keras dan pengorbanan ini kupersembahkan kepada orang-orang yang sangat kusayangi, kukasihi, kucintai, dan tentu saja sangat berjasa dan berharga dalam kehidupan ini. Kepada kedua orang tuaku yang kusayangi dan kucintai, terutama kepada Ayahanda Ilyan yang selalu menanamkan keberanian, ketangguhan, semangat dan cara menghadapi isi dunia yang fana ini. Dan kepada Ibunda tercinta Hilallinujemi yang tak pernah lelah dalam membimbing, menyayangi, mendukung, mendo'akan dalam menyelesaikan skripsi ini, Kepada Kakak tertuaku Arif Alexander Bastian S.Pd., M.Pd. tecerewet yang selalu mendukung, mendo'akan serta memberikan fasilitas yang dibutuhkan penulis, Kepada Adikku Andriansyah Bastian yang selalu menjadi penyemangat penulis, Almamater tercinta Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

## **RIWAYAT HIDUP**

Penulis skripsi ini bernama Muhammad Asrullah Bastian lahir di Palembang, pada tanggal 14 Oktober 2000, Putra Kedua dari Tiga bersaudara. Pasangan dari Bapak Ilyan dan Hilallinujemi.

Pendidikan dimulai dari Taman Kanak-kanak (TK) di TK Nur Ikhsan pada tahun 2006 lalu melanjutkan pendidikan ke Sekolah Dasar (SD) di SDN 2 Kedamaian dan selesai pada tahun 2012, dilanjutkan dengan Sekolah Menengah Pertama SMP Negeri 5 Bandar Lampung dan selesai pada 2015, kemudian melanjutkan sekolah di Sekolah Menengah Atas SMA Negeri 10 Bandar Lampung dan lulus pada tahun 2018, Pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan strata satu (S-1) di Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung Fakultas Syari'ah Program Studi Hukum Ekonomi Syari'ah.

Selama menjadi mahasiswa, Penulis aktif diberbagai kegiatan intra maupun ekstra Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung Salah satunya adalah Moot Court Community (MCC), dan juga sebagai Kosma (ketua Kelas) pada kelas Muamalah B angkatan 2018.

Bandar Lampung, 21 Januari 2021

Muhammad Asrullah Bastian  
NPM. 1821030187

## KATA PENGANTAR

*Assalamualaikum Wr. Wb.*

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik serta hidayah-Nya, sehingga skripsi dengan judul Strategi Jual Beli Lobster Air Laut Dalam Pandangan Hukum Islam (Studi Di Ammar Seafish Bandar Lampung). dapat terselesaikan. Shalawat dan salam penulis sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga, para sahabat dan para pengikutnya yang setia hingga akhir zaman. Skripsi ini ditulis dan diselesaikan sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan studi pada program Strata Satu (S1) Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah (Mu'amalah) Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung guna memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H) dalam bidang ilmu Syari'ah. Atas nama pihak dalam proses penyelesaian skripsi ini, tak lupa penulis cantumkan terimakasih sebesar-besarnya dan apresiasi setinggi-tingginya kepada semua pihak yang terlibat dalam penulisan skripsi ini, secara khusus penulis ucapkan terimakasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. H. Wan Jamaluddin Z, M.Ag., Ph.D. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung yang telah memberikan kesempatan untuk menimba ilmu dikampus tercinta ini.
2. Ibu Dr. Efa Rodiah Nur, M.H. selaku dekan fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
3. Bapak Khoirudin M.S.I selaku ketua Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah dan Ibu Juhratul Khulwah, M.S.I. selaku Sekertaris Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung yang senantiasa

membantu dan memberikan bimbingan serta arahan terhadap kesulitan-kesulitan mahasiswanya.

4. Bapak Dr. H. Khoirul Abror, M.H selaku Pembimbing Akademik 1 dan Ibu Juhratul Khulwah, M.S.I. selaku Pembimbing Akademik 2 penulis yang telah memberikan masukan, saran serta meluangkan waktunya untuk senantiasa memberikan bimbingan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Bapak/Ibu Dosen dan Staf Karyawan Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung yang telah memberikan kemudahan dalam menyediakan referensi yang dibutuhkan.
6. Serta staf Perpustakaan Pusat dan Perpustakaan Syari'ah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung yang telah memberikan berkah kemudahan dalam menyediakan referensi yang dibutuhkan.
7. Narasumber Bapak Zulfikar S.Kom, dan para staf karyawan Ammar *Seafish* yang telah bersedia di wawancarai.
8. Alamameter tercinta Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung

Semoga Bantuan serta segalanya yang telah diberikan oleh semua pihak mendapatkan balasan yang berlipat serta pahala dari yang Maha Kuasa Allah SWT.

*Walaikumsalam, Wr.Wb.*

Bandar Lampung, 21 Januari 2021

Muhammad Asrullah Bastian  
NPM. 1821030187

## DAFTAR ISI

Cover Luar.....	i
Cover Dalam.....	ii
Abstrak.....	iii
Surat Pernyataan .....	iv
Persetujuan Pembimbing .....	v
Pengesahan.....	vi
Motto .....	vii
Persembahan .....	viii
Riwayat Hidup.....	ix
Kata Pengantar.....	x
Daftar Isi .....	xii
Daftar Bagan.....	xv
Daftar Tabel.....	xvi

### BAB I PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul.....	1
B. Latar Belakang Masalah .....	2
C. Fokus dan Sub-Fokus Penelitian .....	4
D. Rumusan Masalah.....	5
E. Tujuan Penelitian .....	5
F. Manfaat Penelitian.....	5
G. Kajian Penelitian Terdahulu yang Relevan .....	6
H. Metode Penelitian .....	11
I. Sistematika Pembahasan.....	16

### BAB II LANDASAN TEORI

A. Jual Beli .....	18
1. Pengertian Jual Beli .....	18
2. Dasar Hukum Jual Beli.....	19
3. Rukun dan Syarat Jual Beli .....	22
4. Macam-macam Jual Beli .....	26
5. Jual Beli yang Dilarang .....	28
6. Manfaat dan Hikmah Jual Beli .....	30

B. <i>Khiyar</i> .....	30
1. Definisi <i>Khiyar</i> .....	30
2. Dasar Hukum <i>Khiyar</i> .....	32
3. Tujuan <i>Khiyar</i> .....	33
4. Macam-macam <i>Khiyar</i> .....	33
5. Hikmah <i>Khiyar</i> .....	47
6. Syarat-syarat pengembalian barang cacat.....	47
7. Batas waktu pengembalian barang.....	49
C. Strategi.....	51
1. Pengertian Strategi.....	51
2. Macam-macam strategi.....	53
3. Faktor-faktor strategi.....	55
4. Fungsi strategi.....	57
D. Lobster.....	57
1. Pengertian Lobster.....	57
2. Jenis-Jenis Lobster.....	58

### **BAB III DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN**

A. Gambaran Umum Toko Ammar Seafish	
Bandar Lampung.....	63
1. Struktur Kepengurusan Toko Ammar Seafish.....	63
2. Sejarah Toko Ammar Seafish Bandar Lampung.....	64
3. Produk Yang dijual Ammar <i>Seafish</i> .....	65
4. Visi Misi Toko Ammar Seafish Bandar Lampung.....	66
B. Strategi Jual Beli Lobster Air Laut di Ammar Seafish	
Bandar Lampung Terhadap Konsumen.....	67
1. Jual Beli Melalui <i>Online</i> .....	68
2. Jual Beli Melalui <i>Offline</i> .....	72
C. Faktor pendukung dan penghambat.....	75
D. Dampak dari penjualan dalam jual beli	
<i>Online</i> dan <i>Offline</i> pada toko Ammar <i>Seafish</i> .....	77

## **BAB IV ANALISIS PENELITIAN**

- A. Strategi Jual Beli Lobster Air Laut di Ammar  
Seafish Bandar Lampung ..... 79
- B. Pandangan Hukum Islam Terhadap Strategi Jual Beli  
Lobster Air Laut di Ammar Seafish Bandar Lampung ..... 82

## **BAB V PENUTUP**

- A. Kesimpulan ..... 85
- B. Rekomendasi ..... 86

## **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**

- Lampiran 1.1 pedoman wawancara
- Lampiran 1.2 surat keterangan wawancara
- Lampiran 1.3 dokumentasi
- Lampiran 1.4 surat izin penelitian
- Lampiran 1.5 blangko konsultasi
- Lampiran 1.6 surat keterangan turnitin

## DAFTAR BAGAN

BAGAN 3.1.....	63
----------------	----



## DAFTAR TABEL

BAGAN 3.1.....	66
----------------	----



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Penegasan Judul

Penegasan judul ini untuk memudahkan pemahaman bagi pembaca tentang judul proposal skripsi ini agar menghindari kesalah pahaman, maka penulis perlu menjelaskan secara singkat maksud judul yang terdapat dalam proposal skripsi ini, yaitu: **“Strategi Jual Beli Lobster Air Laut Dalam Pandangan Hukum Islam (Studi di Ammar Seafish Bandar Lampung)”** Untuk itu istilah-istilah yang harus dijelaskan adalah sebagai berikut:

Strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan yang mencapai sasaran khusus.<sup>1</sup>

Jual Beli adalah suatu perjanjian tukar menukar barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan sesuai dengan ketentuan yang dibenarkan syara'.<sup>2</sup>

Lobster adalah udang laut, berwarna kebiru biruan, berkaki delapan mempunyai sepit yang besar, udang karang, homarus.<sup>3</sup> Sedangkan dalam skripsi ini, Lobster yang dimaksud adalah Lobster air laut Yaitu suatu spesies lobster yang hidup dan berkembang biak di laut, spesies lobster ini dikenal juga dengan nama *Panulirus*. Dari Ordo *Decaphoda* kelas *Malacostraca* pada Filum *Artrophoda* di Kingdom *Animalia*.

---

<sup>1</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia* (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008), 1515.

<sup>2</sup> A. Khumedi Ja'far, *Hukum Perdata Islam Di Indonesia-Aspek Hukum Keluarga dan Bisnis* (Bandar Lampung: Gemilang Publisher, 2018), 104.

<sup>3</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia* (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008), 939.

Pandangan adalah hasil perbuatan memandang (memperhatikan, melihat, dan sebagainya).<sup>4</sup>

Hukum Islam adalah seperangkat peraturan berdasarkan wahyu Allah dan Sunnah Rasul tentang tingkah laku manusia mukallaf yang diakui dan diyakini berlaku dan mengikat untuk umat yang beragama Islam.<sup>5</sup>

Yang dimaksud dari judul “Strategi Jual Beli Lobster Air Laut Dalam Pandangan Hukum Islam (Studi di Ammar Seafish Bandar Lampung)” untuk mengkaji dan meninjau mengenai bagaimana strategi jual beli lobster air laut yang diterapkan oleh ammar seafish bandar lampung dalam pandangan hukum Islam.

## **B. Latar Belakang Masalah**

Manusia merupakan makhluk Allah SWT yang paling sempurna karena manusia diberi kelebihan akal untuk berfikir dan menjalankan kehidupannya. Kelebihan tersebut manusia harus bisa membedakan yang baik maupun yang buruk, yang halal maupun yang haram, dan segala sesuatu yang menyangkut dengan kehidupan manusia yang perlu pemilahan untuk dijalani dan ditinggalkan.

Manusia diciptakan dengan sifat saling membutuhkan, antara satu orang dengan orang lainnya. Manusia membutuhkan bantuan orang lain untuk menjalankan kehidupan sehari-hari. Tanpa bantuan dari orang lain manusia tidak akan bisa melakukan transaksi jual beli atau muamalah.

---

<sup>4</sup> Ibid., 1158.

<sup>5</sup> Islam Muhammad Syah, *Filsafat Hukum Islam* (Jakarta: Bumi Aksara, 1999), 73.

Aktifitas manusia itu menyangkut semua aspek dalam muamalah termasuk di dalamnya adalah masalah sewa menyewa, pinjam meminjam, jual beli dan lain sebagainya.<sup>6</sup>

Hukum Islam mengatur, manusia dilarang memakan harta yang didapatkan dengan jalan batil. Maksudnya adalah memenuhi persyaratan, rukun, dan hal-hal lain yang ada kaitannya dengan jual beli. Sehingga bila syarat dan rukunnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak *syara'*.

Muamalah menekankan keharusan untuk menaati segala aturan-aturan yang telah digariskan Allah SWT yang telah ditetapkan untuk mengatur hubungan dan interaksi sosial antara manusia dengan cara merencanakan, memperoleh, mengatur, mengelola dan mengembangkan mal (harta benda).

Strategi jual beli lobster air laut yang ada di Ammar Seafish menggunakan sistem promosi melalui akun media sosial instagram, dengan instagram pembeli langsung dapat melihat foto foto keadaan lobster yang sangat segar segar dan melalui akun media sosial instagram pembeli tidak tetap dan selalu berubah ubah. Namun di Ammar Seafish ini menggunakan Sistem strategi jual beli dengan cara lobster tersebut hidup di matikan, Maksudnya adalah pihak Ammar Seafish menginformasikan kepada pembeli bahwa lobster tersebut hidup semua sebelumnya akan tetapi semua sudah dibekukan dalam keadaan hidup. Tetapi setelah sampai di pembeli semua lobster dalam

---

<sup>6</sup> Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam* (Bandung: Sinar Baru,1990), 262.

keadaan beku dan apakah benar semua lobster tadi dalam keadaan hidup semua, sehingga menimbulkan keraguan terhadap pembeli.

Melihat banyaknya peminat masyarakat untuk membeli Lobster Air Laut dan mengakibatkan meningkatnya penjualan seafood atau makanan hasil laut yang ada di Kota Bandar Lampung, membuat peneliti ingin mengetahui lebih lanjut terhadap Strategi Jual Beli Lobster Air Laut dan Tinjauan Hukum Islam terhadap Strategi Jual Beli Lobster Air Laut yang ada di Ammar Seafish Bandar Lampung.

Berdasarkan uraian diatas, peneliti memilih judul Strategi Jual Beli Lobster Air Laut Dalam Pandangan Hukum Islam (Studi di Ammar Seafish Bandar Lampung).

### C. Fokus dan Sub-fokus Penelitian

Untuk lebih memudahkan penulis dalam melakukan penelitian maka perlu adanya pemfokusan penelitian yaitu:

1. Strategi jual beli Lobster air laut di Ammar *Seafish* Bandar Lampung.
2. Pandangan Hukum Islam terhadap strategi jual beli lobster air laut di Ammar *Seafish* Bandar Lampung.

Agar dalam praktik penelitian dan penyusunan secara ilmiah dapat dipahami dengan mudah. Oleh karena itu, sub-fokus permasalahan yang akan diteliti secara khusus yang akan membahas mengenai “Strategi Jual Beli Lobster Air Laut dalam Pandangan Hukum Islam”.

#### D. Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan dari latar belakang diatas, maka perlu dirumuskan fokus permasalahan yang akan dibahas nanti. Untuk itu yang menjadi permasalahan pokok yaitu :

1. Bagaimana strategi jual beli lobster air laut di Ammar *Seafish* Bandar Lampung?
2. Bagaimana pandangan Hukum Islam terhadap strategi jual beli lobster air laut di Ammar *Seafish* Bandar Lampung?

#### E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas, maka terdapat beberapa tujuan dalam penulisan skripsi ini, yaitu:

1. Mendeskripsikan strategi jual beli lobster air laut di Ammar *Seafish* Bandar Lampung.
2. Mendeskripsikan strategi jual beli lobster air laut di Ammar *Seafish* Bandar Lampung dalam pandangan hukum Islam.

#### F. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini antara lain :

1. Manfaat Teoritik
  - a. Memberikan Pemahaman pada penulis, pembaca, dan masyarakat mengenai strategi jual beli lobster air laut di ammar *seafish* menurut hukum Islam, dan
  - b. Diharapkan dapat memperkaya ilmu keIslaman bagi penulis, pembaca, dan masyarakat.

- c. Disamping itu juga penelitian ini diharapkan menjadi sarana belajar bagi penelitian selanjutnya sehingga proses pengkajian akan terus berlangsung dan akan memperoleh hasil yang maksimal.

## 2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis dari penelitian ini adalah:

- a. Penelitian ini diharapkan menjadi sarana belajar yang bermanfaat bagi penulis dalam pengimplementasian ilmu yang sudah didapatnya selama menempuh pendidikan di Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- b. Penelitian ini dimaksud sebagai suatu syarat untuk memenuhi tugas akhir guna mendapatkan gelar Sarjana Hukum (S.H) Pada Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung.

## G. Kajian Penelitian Terdahulu yang Relevan

Berdasarkan penelitian terdahulu, penulis menjelaskan beberapa penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, relevan dengan judul skripsi ini adalah:

1. Skripsi Rustam Efendi dari UIN Raden Intan Lampung yang berjudul Tinjauan Hukum Islam Tentang Harga dan Ukuran Dalam Jual Beli Lobster Air Laut (studi pada Gudang Lelang Teluk Betung Selatan Kota Bandar Lampung), penelitian yang memfokuskan masalahnya pada Bagaimana praktik jual beli lobster laut dengan harga dan ukuran yang tidak sesuai yang dilakukan penjual di Gudang Lelang Teluk Betung Selatan Kota Bandar Lampung. Bagaimana Tinjauan Hukum Islam tentang jual beli Lobster Laut dengan harga dan ukuran yang tidak sesuai

yang dilakukan di Gudang Lelang Teluk Betung Selatan Kota Bandar Lampung. Dengan jenis penelitian yang digunakan penyusun adalah *field research*. Untuk memecahkan masalah yang dihadapi digunakan pendekatan *normatif*.

Sedangkan data yang dikumpulkan adalah data primer yang diambil dari sejumlah responden yang terdiri dari pihak Nelayan dan Pengepul Lobster Laut. Sedangkan data yang diperoleh bersumber dari lapangan dihimpun melalui tanya jawab terstruktur (wawancara) dan dokumentasi, pengolahan data melalui editing, koding dan sistematisasi data. Analisis dilakukan secara kualitatif dengan metode berpikir induktif, sehingga didapat kesimpulan yang bersifat umum.

Berdasarkan hasil penelitian, Penyusun menyimpulkan bahwa praktik Pelaksanaan jual beli lobster laut di Gudang Lelang Kecamatan Teluk Betung Selatan Kota Bandar Lampung dilakukan dengan cara si pengepul menghubungi nelayan dan pengepul biasanya sudah memberikan uang panjar kepada si nelayan sehingga nelayan ketika mendapatkan hasil tangkapan lobster laut langsung memberikan kepada si pengepul. Adapun praktik adanya penetapan harga dan ukuran dengan cara yaitu sebelum dijual kepada si pembeli pengepul sudah memilah dan membagi ukuran jenis lobster laut dengan perbedaan harga yang sudah ditetapkan. Sementara pengepul mendapatkan lobster laut dari si nelayan dengan keadaan lobster laut yang memang belum dipilah jenis dan ukurannya, sedangkan semua yang terlibat dalam praktik jual beli lobster laut tidak

memahami terkait adanya peraturan Menteri yang mengatur tentang ukuran dan berat lobster laut. Jual beli lobster laut menurut pandangan Islam adalah sah karena memenuhi sesuai dengan ketentuan hukum Islam. Namun dalam praktik jual beli lobster ini hanya saja pembeli merasa diberatkan dengan harga yang ditetapkan begitu mahal. Karena dalam jual beli harus kedua belah pihak sama-sama ikhlas dan rela tanpa ada yang merasa dirugikan.<sup>7</sup>

Persamaan penelitian ini adalah sama sama membahas tentang jual beli dan jenis penelitian lapangan, Namun perbedaanya dengan penelitian penulis yaitu fokus penelitian, penulis membahas tentang strategi jual beli lobster dengan sistem hidup di matikan atau di bekukan. Penelitian Rustam Efendi membahas tentang Harga dan Ukuran dalam jual beli lobster.

2. Skripsi Agung Wahyu Prasetyo dari IAIN Tulungagung yang berjudul Strategi Pemasaran Budidaya Lobster Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (studi kasus di pantai klathak desa keboireng kecamatan besuki kabupaten tulungagung), penelitian ini memfokuskan masalahnya pada Bagaimana strategi pemasaran budidaya lobster di Pantai Klatak Desa Keboireng Kecamatan Besuki Kabupaten Tulung agung. Bagaimana strategi pemasaran budidaya lobster di Pantai Klathak Desa Keboireng Kecamatan Besuki Kabupaten Tulungagung ditinjau dari etika bisnis Islam. Dengan jenis penelitian lapangan (*field research*) pendekatan kualitatif.

---

<sup>7</sup> Rustam Efendi, "Tinjauan Hukum Islam Tentang Harga Dan Ukuran Dalam Jual Beli Lobster Air Laut: Studi Pada Gudang Lelang Teluk Betung Selatan Kota Bandar Lampung" (Skripsi, Fakultas Syariah Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah UIN Raden Intan Lampung, 2021).

Penelitian ini di dilakukan di Desa Keboireng Kecamatan Besuki Kabupaten Tulungagung. Teknik pengumpulan data Observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan analisis data kualitatif yang terdiri dari: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan strategi pemasaran yang diterapkan pada budidaya lobster pantai Klathak di desa Keboireng Kecamatan Besuki Kabupaten Tulungagung terdiri dari strategi produksi, harga, distribusi, strategi promosi. strategi pemasaran lobster pantai Klathak di desa Keboireng Kecamatan Besuki Kabupaten Tulungagung pada produk dan strategi promosi sudah sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam. Sedangkan dengan penetapan harga dan strategi distribusi belum sepenuhnya sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam. Sedangkan pada penetapan harga dan strategi distribusi belum sepenuhnya sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam.<sup>8</sup>

Persamaan penelitian ini adalah objek penelitiannya yaitu lobster dan jenis penelitian lapangan, Namun perbedaanya dengan penelitian penulis yaitu fokus penelitian, penulis membahas tentang strategi jual beli lobster dengan sistem hidup di matikan atau di bekukan. Penelitian Agung Wahyu Prasetyo membahas tentang strategi pemasaran budidaya lobster dan menurut etika bisnis Islam.

3. Skripsi Mia Mulyani Petri dari UIN Sulthan Thaha Saifuddin yang berjudul Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Bisnis UMKM Di

---

<sup>8</sup> Agung Wahyu Prasetyo, "Strategi Pemasaran Budidaya Lobster Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam: Studi Kasus di Pantai Klathak Desa Keboireng Kecamatan Besuki Kabupaten Tulungagung" (Skripsi, Fakultas Syariah Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah IAIN Tulungagung, 2019).

Tengah Pandemi Covid-19 (studi UMKM Buket Bunga Gallery Daisuki Jambi), penelitian ini memfokuskan masalahnya pada strategi, kendala, dan solusi. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Sumber data yang digunakan teknik *purposive sampling* dan teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah wawancara, dan data data penjualan beberapa tahun kebelakang.

Dengan hasil penelitian, strategi *product* berupa inovasi buket masker, strategi *promotion* berupa potongan harga, strategi *price* setiap pembelian buket gratis masker, strategi *place* fleksibilitas dalam pengiriman produk, agar mendapatkan kualitas produk. Meskipun ada kendala dalam keuangan dan bahan baku tetapi Gallery Daisuki masih bisa menemukan solusi alternatifnya yaitu dengan mengelola keuangan dan bahan baku secara efisien. Kemudian solusi UMKM Gallery Daisuki dalam menghadapi Covid-19 adalah menjaga cashflow, inovasi produk, memaksimalkan media sosial dan memaksimalkan layanan antar.<sup>9</sup>

Persamaan penelitian ini adalah sama sama membahas strategi dalam jual beli dan Pemasaran. Namun perbedaannya terdapat fokus permasalahannya, Penulis membahas tentang strategi jual beli lobster air laut dan Mia Mulyani Petri membahas tentang bagaimana cara mempertahankan bisnis UMKM di tengah pandemi covid 19.

---

<sup>9</sup> Mia Mulyani Petri, "Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Bisnis UMKM Di Tengah Pandemi COVID-19: Studi UMKM Buket Bunga Gallery Daisuki Jambi" (Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2020).

## H. Metode Penelitian

Penelitian ini, Penulis akan menggunakan cara untuk mendapatkan data data yang akan dijadikan dasar dalam penelitian skripsi ini yaitu:

### 1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dimana penelitiannya dilakukan pada latar alamiah atau pada konteks dari suatu keutuhan. Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*Field Research*), yaitu metode yang digunakan untuk cara khusus dan realita yang ada dilapangan menjadi unsur terpenting dalam kajian yang dilakukan. Pada hakikatnya penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan dengan menggali data yang bersumber dari lokasi penelitian. Untuk itu, Penulis melakukan penelitian dengan cara terjun langsung kelokasi penelitian yaitu di ammar seafish bandar lampung.

Selain dari penelitian lapangan dalam penelitian ini juga menggunakan penelitian kepustakaan, menggunakan beberapa literatur yang ada di perpustakaan baik berupa jurnal, buku, maupun buku lainnya yang bersifat relefan dengan masalah yang diangkat untuk diteliti

### 2. Sifat Penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian Deskriptif, Penelitian deskriptif adalah bertujuan untuk menggambarkan sedetail atau secermat mungkin sesuatu yang menjadi objek, gejala atau kelompok tertentu.<sup>10</sup> Didalam penelitian ini akan menjelaskan mengenai strategi jual beli lobster air laut

---

<sup>10</sup> Moh. Nazir, *Metode Penelitian* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009), 54.

ditinjau dari pandangan hukum Islam, dan berfokus pada strategi jual beli lobster air laut.

### 3. Sumber Data

Sumber data penelitian adalah subjek data yang dapat di peroleh apabila peneliti menggunakan koesioner atau wawancara dalam pengumpulan datanya, maka sumber data disebut informan, informan adalah orang yang menjawab atau meresponse pertanyaan – pertanyaan peneliti. Oleh karena itu, sumber data yang di gunakan dalam penelitian ini terdiri dari dua jenis sumber data yaitu:

#### a. Sumber Data Primer

Adalah data yang didapatkan dari responden dan hasil wawancara dengan pihak yang bersangkutan.

#### b. Sumber Data Sekunder

Adalah sumber data atau informasi yang diambil dengan bantuan bermacam-macam materi yang terdapat dalam kepustakaan, dengan membaca buku-buku literatur, pendukung, al-qur'an, hadist, *Internet* jurnal-jurnal ilmiah yang erat kaitannya dengan penelitian ini.

### 4. Populasi dan Sampel

#### a. Populasi

Adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Muhammad Pabundu Tika, *Metodologi Riset Bisnis* (Jakarta: Bumi Aksa, 2006), 33.

Adapun populasi dalam penelitian ini yaitu 1 orang pemilik Ammar Seafish Bandar Lampung, 1 orang karyawan Ammar Seafish Bandar Lampung dan rata – rata 4 orang pembeli perhari yang ada di Ammar Seafish Bandar Lampung, penelitian dilakukan selama 2 hari. Sehingga seluruhnya 10 orang.

b. Sampel

Adalah bagian dari populasi yang diambil dengan cara-cara tertentu yang juga memiliki karakteristik tertentu, jelas dan lengkap serta dapat dianggap mewakili populasi.<sup>12</sup> Adapun cara dalam menentukan sampel, penulis menggunakan cara *purposive sampling* hal ini dilakukan dengan cara mengambil subyek didasarkan atas adanya tujuan tertentu. *Purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel yang dipandang mempunyai sangkut paut yang erat dengan populasi yang diketahui sebelumnya.<sup>13</sup> Seandainya populasi itu mempunyai karakteristik tertentu maka sebagian dan mewakili dalam hal ini hendaklah mencakup karakteristik tersebut dari masing-masing karakteristik diambil sebagian kecil sesuai dengan perarturan yang berlaku dalam besarnya ukuran sampel.<sup>14</sup> Jika populasinya yaitu 1 orang pemilik Ammar Seafish Bandar Lampung, 1 orang karyawan Ammar Seafish Bandar Lampung dan rata – rata 4 orang pembeli perhari yang ada di Ammar Seafish

---

<sup>12</sup> Susiadi AS, *Metodologi Penelitian* (Bandar Lampung: Seksi Penerbit Fakultas Syariah,2014), 81.

<sup>13</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta,2006), 124.

<sup>14</sup> Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif,Kualitatif & Penelitian Gabungan* (Rawamangun: Kencana,2014), 150.

Bandar Lampung, penelitian dilakukan selama 2 hari. Sehingga seluruhnya 10 orang. Maka Untuk itu, sampel dalam penelitian ini 10 orang responden yaitu 1 orang pemilik Ammar Seafish Bandar Lampung, 1 orang karyawan Ammar Seafish Bandar Lampung dan 8 orang pembeli yang ada di Ammar Seafish Bandar Lampung.

## 5. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, Penulis menggunakan tehnik pengumpulan data yang diperlukan yaitu sebagai berikut:

### a. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai tehnik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menentukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya baik besar atau kecil.<sup>15</sup> Untuk itu, Peneliti menyiapkan pertanyaan pertanyaan secara langsung kepada pemilik dan pegawai di ammar seafish yang terletak di Bandar Lampung.

### b. Observasi

Adalah metode yang bertujuan untuk mendeskripsikan setting, kegiatan yang terjadi, orang yang terlibat dalam kegiatan, waktu kegiatan dan makna yang diberikan oleh para pelaku yang diamati tentang peristiwa yang bersangkutan.<sup>16</sup> Untuk itu, Peneliti

---

<sup>15</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019), 198.

<sup>16</sup> Burhan Ashshofa, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: Rineka Cip ta,2013), 57.

melakukan observasi dengan cara mengamati praktik jual beli lobster air laut pada ammar seafish.

c. Dokumentasi

Adalah mencari data mengenai hal-hal berupa buku, catatan, majalah, transkrip dan lain sebagainya.<sup>17</sup> Untuk itu, yang menjadi buku utama peneliti dalam mengumpulkan data skripsi ini adalah Al-Quran, buku buku fiqh, jurnal-jurnal dan buku buku yang berkaitan dengan skripsi ini, serta dokumen-dokumen yang diperoleh.

6. Metode Pengolahan Data

Data yang telah terkumpul kemudian akan diolah dengan tahapan sebagai berikut:

- a. Pemeriksaan data atau (*editing*) yang bertujuan untuk mengurangi kesalahan maupun kekurangan didalam pertanyaan. Metode ini dilakukan untuk mengoreksi kelengkapan jawaban, tulisan yang sudah benar dan relevan dengan data penelitian dilapangan.
- b. Sistematisasi data (*sistematising*) adalah menempatkan data menurut kerangka sistematika pokok bahasa dan sub pokok bahasa berdasarkan pokok masalah.

7. Metode Analisis Data

Dalam hal ini, data-data yang diperoleh tersebut dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif analitif. Maksudnya, adalah suatu metode yang dirancang untuk mengumpulkan informasi tentang keadaan

---

<sup>17</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), 110.

nyata sekarang. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang bertujuan untuk melukis suatu hal di daerah tertentu dan pada saat yang akan diteliti.<sup>18</sup>

Mereka yang tergolong masih berkecimpungan pada kegiatan yang diteliti, Mereka yang menguasai suatu kejadian, itulah yang nantinya akan dijadikan narasumber di penelitian ini. Pemilihan narasumber pada penelitian ini adalah pemilik dan para pekerja ammar seafish yang terletak di Bandar Lampung.

## I. Sistematika Pembahasan

Pembahasan dalam penelitian ini akan di kelompokkan ke dalam lima bab. Adapun pemaparan dari ke lima bab tersebut adalah sebagai berikut.

BAB I Pendahuluan, pada bab ini memuat, penegasan judul, latar belakang, fokus dan Sub-fokus penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian peneitian terdahulu yang relevan, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II Landasan teori, pada bab ini penulis akan memaparkan tentang pengertian jual beli, dasar hukum jual beli, rukun dan syarat jual beli, macam-macam jual beli, jual beli yang dilarang, manfaat dan hikmah jual beli, definisi *khiyar*, dasar hukum *khiyar*, tujuan *khiyar*, macam-macam *khiyar*, hikmah *khiyar*, syarat-syarat pengembalian barang cacat, batas waktu pengembalian barang, pengertian strategi, macam macam strategi, faktor-faktor strategi, fungsi strategi, pengertian lobster, dan jenis-jenis lobster.

---

<sup>18</sup> Ibid., 47.

BAB III Deskripsi Objek Penelitian, pada bab ini penulis akan memaparkan tentang gambaran umum sejarah berdirinya Ammar *Seafish*, visi dan tujuan Ammar *Seafish*, struktur dan organisasi kepengurusan, serta bagaimana strategi jual beli yang diteapkan di Ammar *Seafish*, faktor pendukung dan penghambat jual beli serta dampak yang ditimbulkan dari jual beli *Online* dan *Offline* pada toko Ammar *Seafish*.

BAB IV Analisis Penelitian, pada bab ini penulis akan memaparkan analisis tentang Bagaimana pembelian dan strategi jual beli yang dilakukan di Ammar *Seafish* Bandar Lampung, serta bagaimana pandangan hukum Islam terhadap strategi jual beli Lobster Air laut di Ammar *Seafish* Bandar Lampung.

BAB V Penutup, pada bab ini memuat cakupan berupa penutup dari hasil kesimpulan dari skripsi ini, serta adanya saran dan rekomendasi sebagai keterangan tambahan.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Jual Beli

##### 1. Pengertian Jual Beli

Jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan sesuai dengan ketentuan yang dibenarkan syara' (Hukum Islam).<sup>19</sup>

Secara terminologi fiqh jual beli disebut dengan *al-ba'i* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafaz *al-bai'i* dalam terminologi fiqh terkadang dipakai untuk pengertian lawannya, yaitu lafaz *al-syira* yang berarti membeli. Dengan demikian, *al-ba'i* mengandung arti menjual sekaligus membeli atau jual beli. Menurut Hanafiah pengertian jual beli (*al-bay*) secara definitif yaitu tukar-menukar harta benda atau sesuatu yang diinginkan dengan sesuatu yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat. Adapun menurut Malikiyah, Syai'iyah, dan Hanabilah, bahwa jual beli (*al-ba'i*), yaitu tukar-menukar harta dengan harta pula dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan.<sup>20</sup>

Sedangkan menurut Hendi Suhendi, jual beli ialah suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak yang satu menerima benda-benda dan pihak

---

<sup>19</sup> A.Khamedi Ja'far, *Hukum Perdata Islam Di Indonesia-Aspek Hukum Keluarga dan Bisnis* (Bandar Lampung: Gemilang Publisher, 2018), 104.

<sup>20</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah Fiqh Muamalah* (Jakarta: Prenadamedia, 2012), 101.

lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan *syara'* dan disepakati.<sup>21</sup>

Selain dari beberapa pendapat di atas, adapun pendapat dari Imam Mustofa, Jual beli (*al-bai'*) secara etimologi atau bahasa adalah pertukaran barang dengan barang (*barter*). Jual beli merupakan istilah yang dapat digunakan untuk menyebut dari dua sisi transaksi yang terjadi sekaligus, yaitu menjual dan membeli.<sup>22</sup>

Jadi dapat disimpulkan bahwa jual beli adalah tukar menukar barang atau menkar barang dengan uang. Yang menyebabkan perpindahan hak milik barang dari penjual kepada pembeli. Serta menyebabkan timbulnya hak dan kewajiban.

## 2. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli sebagai bagian dari mua'amalah mempunyai dasar hukum yang jelas, baik dari Al-Qur'an, Al-Sunnah dan telah menjadi Ijma' ulama dan kaum muslimin. Bahkan jual beli hanya sekedar mu'amalah, akan tetapi menjadi salah satu media untuk melakukan kegiatan untuk saling tolong menolong sesama manusia.<sup>23</sup>

### a. Dasar dalam Al-Qur'an

#### 1) Firman Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۗ  
ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا ۗ إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ

<sup>21</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Depok: Rajawali Pers, 2019), 68.

<sup>22</sup> Imam Mustofa, *Fiqh Muamalah kontemporer* (Depok: Rajawali Pers, 2018), 21.

<sup>23</sup> *Ibid.*, 22.

جَاءَهُمْ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِمْ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

*“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.” [Qs. Al-Baqarah ayat 275]*

Dari ayat diatas diterangkan bahwasannya Allah SWT. menghalalkan segala macam jual beli, namun melarang Riba, dan barang siapa yang melakukan riba dalam jual beli, maka mereka termasuk orang-orang yang kekal di neraka. Sebenarnya dalam ayat diatas jelas sudah bahwa dasar hukum jual beli adalah halal, namun bisa menjadi haram bila ada riba dalam transaksi jual beli tersebut.

## 2) Firman Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 198

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ۗ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ عَرَفَاتٍ فَاذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ ۗ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَلَكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِّنْ قَبْلِهِ لَمِنَ الضَّالِّينَ

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

Dari ayat diatas diterangkan bahwa Allah Swt. Memerintah kita untuk senantiasa mengimbangi (antara berniaga dan Ibadah) hal ini agar kita senantiasa ingat bahwa melakukan jual beli sangat rentan terhadap godaan setan yang selalu ingin mengajak kita ke jalan kemunggaran.

#### b. Dasar dalam Al-Sunnah

H.R al- Bazzar dan al-Hakim

سُئِلَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ  
— رواه البزار والحاكم

*“Rasulullah SAW, ditanya salah seorang sahabat mengenai pekerjaan (profesi) apa yang paling baik. Rasulullah SAW ketika itu menjawab: Usaha tangan manusia sendiri dan setiap jual beli yang diberkati.” (H.R al- Bazzar dan al-Hakim)”<sup>24</sup>*

Dalam hadist ini Rosullullah menjelaskan bahwa pekerjaan (Jual beli) adalah pekerjaan paling baik, asal dikerjakan dengan tangan manusia sendiri maka setiap jual beli akan diberkati. Maksud dari kalimat asal dikerjakan dengan tangan sendiri ialah setiap jual beli dengan cara yang halal dan sesuai dengan hukum hukum islam maka jual beli it diberkahi oleh Allah SWT.

#### c. Ijma’

Sementara legitimasi dari ijma’ adalah ijma’ulama dari berbagai kalangan mazhab telah bersepakat akan disyariatkannya

<sup>24</sup> Abu Ishaq al-Syathibi, *Al-Muwafaqat fi Ushul al-Syari’ah*, terjemah ( Beirut : Dar al- Ma’rifah 1975), jilid II, 56.

dan dihalalkannya jual beli. Jual beli sebagai mu'amalah melalui sistem barter telah ada sejak zaman dahulu. Islam datang memberi legitimasi dan memberi batasan dan aturan agar dalam pelaksanaannya tidak terjadi kezaliman atau tindakan yang dapat merugikan salah satu pihak. Selain itu, dalam konteks Indonesia juga ada legitimasi dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) Pasal 56-115.<sup>25</sup>

### 3. Rukun dan Syarat Jual Beli

Transaksi jual beli merupakan perbuatan hukum yang mempunyai konsekuensi terjadinya peralihan hak atas sesuatu barang dari pihak penjual kepada pihak pembeli, maka dengan sendirinya dalam perbuatan hukum itu harus terpenuhi rukun dan syaratnya.<sup>26</sup>

#### a. Rukun jual beli

- 1) Penjual, yaitu pemilik harta yang menjual barangnya, atau orang yang diberi kuasa untuk menjual harta orang lain. Penjual haruslah cakap dalam melakukan transaksi jual beli (*mukallaf*).
- 2) Pembeli, yaitu orang yang cakap yang dapat membelanjakan hartanya (uangnya).
- 3) Barang jualan, yaitu sesuatu yang diperbolehkan oleh *syara'* untuk dijual dan diketahui sifatnya oleh pembeli.
- 4) *Shighat (ijab qabul)*, yaitu persetujuan antara pihak penjual dan pihak pembeli untuk melakukan transaksi jual beli, dimana pihak

<sup>25</sup> Imam Mustofa, *Fiqh Muamalah kontemporer* (Depok: Rajawali Pers, 2018), 25.

<sup>26</sup> A.Khamedi Ja'far, *Hukum Perdata Islam Di Indonesia-Aspek Hukum Keluarga dan Bisnis* (Bandar Lampung: Gemilang Publisher, 2018), 104-110.

pembeli menyerahkan uang dan pihak penjual menyerahkan barang lisan maupun tulisan.

b. Syarat sahnya jual beli.

1) Subjek jual beli, yaitu penjual dan pembeli harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

a) Berakal, yaitu dapat membedakan atau memilih mana yang terbaik bagi dirinya, oleh karena apabila salah satu pihak tidak berakal maka jual beli yang dilakukan tidak sah.

b) Dengan kehendak sendiri (bukan paksaan), maksudnya bahwa dalam melakukan suatu tekanan atau paksaan kepada pihak lain, sehingga pihak lain pun dalam melakukan transaksi jual beli bukan karena kehendaknya sendiri. Oleh karena itu jual beli yang dilakukan bukan atas dasar kehendak sendiri adalah tidak sah.

c) Keduanya tidak *mubazir*, maksudnya bahwa para pihak yang mengingatkan diri dalam transaksi jual beli bukanlah orang-orang yang boros (*mubazir*), sebab orang yang boros menurut hukum dikatakan sebagai orang yang tidak cakap bertindak, artinya ia tidak dapat melakukan sendiri sesuatu perbuatan hukum meskipun hukum tersebut menyangkut kepentingan semata.

d) *Baligh*, yaitu menurut hukum Islam (*fiqih*), dikatakan *baligh* (dewasa apabila telah berusia 15 tahun bagi anak laki-laki dan

telah datang bulan (*haid*) bagi anak perempuan, oleh karena itu transaksi jual beli yang dilakukan anak kecil adalah tidak sah namun demikian bagi anak-anak yang sudah dapat membedakan mana yang baik dan yang buruk, tetapi ia belum dewasa (belum mencapai usia 15 tahun dan belum bermimpi atau belum haid), menurut sebagian ulama bahwa anak tersebut diperbolehkan untuk melakukan perbuatan jual beli, khususnya untuk barang-barang kecil dan tidak bernilai tinggi.

2) Objek jual beli, yaitu barang atau benda yang menjadi sebab terjadinya transaksi jual beli, dalam hal ini harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

- a) Suci atau bersih barangnya, maksudnya bahwa barang yang diperjual belikan bukanlah barang atau benda yang digolongkan sebagai barang atau benda yang najis atau yang diharamkan.
- b) Barang yang diperjual belikan dapat dimanfaatkan, maksudnya barang yang dapat dimanfaatkan tentunya sangat relatif, karena pada dasarnya semua barang yang dijadikan sebagai objek jual beli adalah barang yang dapat dimanfaatkan untuk dikonsumsi, misalnya beras, kue, ikan, buah-buahan dan lain sebagainya, dinikmati keindahannya misalnya lukisan, *kaligrafi*, hiasan rumah dan lain-lain.

- c) Barang atau benda yang diperjual belikan milik orang yang melakukan akad, maksudnya bahwa orang yang melakukan perjanjian jual beli atas sesuatu barang adalah pemilik sah barang tersebut atau telah mendapat izin dari pemilik sah barang tersebut.
- d) Barang atau benda yang diperjual belikan dapat diserahkan, maksud disini bahwa barang atau benda yang di perjual belikan dapat diserahkan diantara kedua belah pihak (penjual dan pembeli).
- e) Barang atau benda yang diperjual belikan dapat diketahui, artinya bahwa barang atau benda yang akan diperjual belikan dapat diketahui banyaknya, beratnya, kualitasnya dan ukuran-ukuran lainnya.
- f) Barang atau benda tidak boleh dikembalikan, artinya bahwa barang atau benda diperjual belikan tidak boleh dikaitkan atau digantungkan kepada hal-hal lain, contohnya: jika ayah ku pergi aku jual motor ini kepadamu.
- 3) *Lafaz (ijab qabul)* jual beli, yaitu suatu pernyataan atau perkataan kedua belah pihak (penjual dan pembeli) sebagai gambaran kehendaknya dalam melakukan transaksi jual beli.

Dalam *ijab qabul* ada syarat-syarat yang harus diperlukan antara lain:

- a) Tidak ada yang memisahkan antara penjual dan pembeli, maksudnya bahwa janganlah pembeli diam saja setelah penjual menyatakan ijabnya. Begitu juga sebaliknya.
- b) Janganlah diselangi dengan kata-kata lain antara *ijab* dan *kabul*.
- c) Harus ada kesesuaian antara *ijab* dan *kabul*.
- d) *Ijab* dan *kabul* harus jelas dan lengkap, artinya bahwa pernyataan *ijab* dan *kabul* harus jelas, lengkap dan pasti, serta tidak menimbulkan pemahaman lain.
- e) *Ijab* dan *kabul* harus dapat diterima oleh kedua belah pihak.

#### 4. Macam-Macam Jual Beli

Jual beli berdasarkan pertukarannya secara umum dibagi empat macam:

##### a. Jual beli *salam* (pesanan)

Jual beli *salam* adalah jual beli melalui pesanan, yakni jual beli dengan cara menyerahkan terlebih dahulu uang muka kemudian barangnya diantar belakangan.

##### b. Jual beli *muqayadhah* (barter)

Jual beli *muqayadhah* adalah jual beli barang dengan cara menukar barang dengan barang, seperti menukar baju dengan sepatu.

##### c. Jual beli *muthlaq*

Jual beli *muthlaq* adalah jual beli barang dengan sesuatu yang telah disepakati sebagai alat pertukaran, seperti uang.

d. Jual beli alat penukar dengan alat penukar

Jual beli alat penukar dengan alat penukar adalah jual beli barang yang biasa dipakai sebagai alat penukar dengan alat penukar lainnya, seperti uang perak dengan uang emas.

Berdasarkan segi harga, jual beli dibagi pula menjadi empat bagian.<sup>27</sup>

- a. Jual beli yang menguntungkan (*al-murabbahah*).
- b. Jual beli yang tidak menguntungkan, yaitu menjual dengan harga aslinya (*at-tauliyah*).
- c. Jual beli rugi (*al-khasarah*).
- d. Jual beli *al-muSAWah*, yaitu penjual menyembunyikan harga aslinya, tetapi kedua orang yang akad saling meridai, jual beli seperti inilah yang berkembang sekarang.
- e. Jual beli kontan

Jual beli kontan adalah jual beli suatu barang yang pembayarannya dilakukan secara tunai.

f. Jual beli kredit

Jual beli kredit adalah jual beli suatu barang yang pembayarannya tidak dilakukan secara tunai, tetapi dengan cara mengangsur.

g. Jual beli lelang

Jual beli lelang adalah jual beli yang dilakukan dihadapan orang banyak dengan tawaran yang dipimpin oleh pejabat lelang.<sup>28</sup>

<sup>27</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah* (Bandung: Pusstaka Setia, 2001), 101.

<sup>28</sup> *Ibid.*, 131

## 5. Jual Beli Yang Dilarang

- a. Jual beli *gharar* adalah jual beli yang mengandung unsur penipuan dan penghianatan
- b. Jual beli *mulaqih* adalah jual beli dimana barang yang dijual berupa hewan yang masih dalam bibit jantan sebelum bersetubuh dengan betina
- c. Jual beli *mudhamin* adalah jual beli hewan yang masih didalam perut induknya.
- d. Jual beli *muhaqolah* adalah jual beli buah-buahan yang masih ada di tangkainya dan belum layak untuk dimakan.
- e. Jual beli *munabadzah* adalah tukar menukar kurma basah dengan kurma kering dan tukar menukar anggur basah dengan anggur kering dengan alat ukur takaran.
- f. Jual beli *mukhabarah* adalah muamalah dengan penggunaan tanah dengan imbalan bagian dari apa yang dihasilkan oleh tanah tersebut.
- g. Jual beli *tsunaya* adalah jualbeli dengan harga tertentu sedangkan barang yang menjadi objek jual beli adalah sejumlah barang dengan pengecualian yang tidak jelas.
- h. Jual beli *'asb al-fahl* adalah memperjualbelikan bibit pejantan hewan untuk dibiakkan dalam Rahim hewan betina untuk mendapatkan anak.

- i. Jual beli *munabadzah* adalah jual beli dengan melemparkan apa yang ada padanya kepihak lain tanpa mengetahui kualitas dan kuantitas dari barang yang dijadikan objek jual beli.
- j. Jual beli *urban* adalah jual beli atas suatu barang dengan harga tertentu, dimana pembeli membrikan uang muka dengan catatan bahwa bila jual beli jadi dilangsungkan akan membayar dengan harga yang telah disepakati, namun kalau tidak jadi, uang muka untuk penjual yang telah menerimanya terlebih dahulu.
- k. Jual beli talki *rukban* adalah jual beli setelah pembeli datang menyongsong penjual sebelum ia sampai di pasar dan mengetahui harganya.
- l. Jual beli *musharrah* adalah nama hewan ternak yang diikat putting susunya sehingga kelihatan susunya banyak, hal ini dilakukan agar harganya lebih tinggi.
- m. Jual beli *shubrah* adalah jual beliyang ditumpuk yang mana bagian luar terlihat lebih baik dari bagian dalam
- n. Jual beli *najasy* adalah jual beli ang bersifat pura-pura dimana si pembeli menaikkan harga barang, bukan untuk membelinya, tetapi untuk menipu pembeli lainnya agar membeli dengan harga yang tinggi.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Hariman Surya Siregar dan koko Khoerudin *Fikih Muamalah Teori dan Implementas*.(Bandung: PT remaja Rosdakarya, 2009).111

## 6. Manfaat dan Hikmah Jual Beli

Manfaat dan hikmah yang dapat diperoleh dari transaksi jual beli antara lain:<sup>30</sup>

- a. Antara penjual dan pembeli dapat merasa puas dan berlapang dada dengan jalan suka sama suka.
- b. Dapat menjauhkan seseorang dari memakan atau memiliki harta yang diperoleh dengan cara batil.
- c. Dapat memberikan nafkah bagi keluarga dari rizki yang halal.
- d. Dapat ikut memenuhi hajat hidup orang banyak (masyarakat).
- e. Dapat membina ketenangan, ketentraman, dan kebahagiaan bagi jiwa karena memperoleh rizki yang cukup dan menerima dengan ridha terhadap anugerah Allah SWT.
- f. Dapat menciptakan hubungan silaturrahim dan persaudaraan antara penjual dan pembeli.

### B. *Khiyar*

#### 1. Definisi *khiyar*

Bisnis dalam Islam diberikan keleluasaan untuk memilih untuk membatalkan akad jual beli atau meneruskan akad jual beli dalam hukum Islam disebut *khiyar*. *Khiyar* secara bahasa adalah kata nama dari *ikhtiar* yang berarti mencari yang baik dari dua urusan baik meneruskan akad atau membatalkannya. Sedangkan menurut istilah kalangan ulama fiqh yaitu

---

<sup>30</sup> A.Khamedi Ja'far, *Hukum Perdata Islam Di Indonesia-Aspek Hukum Keluarga dan Bisnis* (Bandar Lampung: Gemilang Publisher, 2018), 121.

mencari yang baik dari dua urusan baik berupa meneruskan akad ataupun membatalkannya<sup>31</sup>

Prinsipnya, akad jual beli menjadi lazim apabila telah sempurna syarat-syaratnya. Akan tetapi, ada yang menyimpang dari prinsip-prinsip jual beli, seperti ada *khiyar* yang mempunyai hikmah yang tinggi yaitu kemaslahatan bagi kedua belah pihak. Allah SWT. mengizinkan *khiyar* sebagai alat pemupuk cinta sesama manusia dan penghindar rasa dendam. Hal itu disebabkan adanya seorang yang membeli barang atau menjualnya dalam keadaan terbungkus rapat, tetapi sesaat setelah bungkus itu terbuka, ia menyesali atas pembeliannya atau penjualannya. Hal ini akan mengakibatkan dendam, dengki, percekocokan, pertengkaran, kejelekan, dan kejahatan yang semuanya itu dilarang oleh agama. Oleh karena itulah, Allah SWT. memberikan kesempatan yang dapat menahan diri dan menentukan barangnya dalam suasana yang tenang agar ia tidak menyesal dikemudian hari. Akan tetapi, dalam hal ini ditentukan syarat-syarat yang dapat menjaga nilai-nilai perikatan agar pada kemudian hari tidak ditemukan alasan untuk merusak akad dan membatalkannya tanpa alasan sah.<sup>32</sup>

Berdasarkan penjelasan di atas maka dapat dipahami bahwa hak *khiyar* dalam jual-beli adalah hak seseorang untuk membatalkan transaksi atau meneruskan karena ada kesepakatan dalam transaksi.

---

<sup>31</sup> Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalah*, ( Jakarta: AMZAH, 2017),99

<sup>32</sup> Ibid.

## 2. Dasar Hukum *Khiyar*

Adapun dalil atau dasar hukum yang dijadikan pedoman para ulama yang membolehkan hak *khiyar* yaitu :

### a. Firman Allah SWT dalam QS, An-Nisa ayat 29

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

*“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 ayat 29]

Berdasarkan ayat di atas dapat diambil pelajaran bahwa Allah SWT telah memerintahkan kepada kaum muslim agar dalam berniaga atau jual-beli itu dilakukan suka sama suka di antara penjual dan pembeli, agar tidak ada pihak yang merasa dikecewakan dan tertipu. Ayat ini memberikan pemahaman bagi orang-orang yang berjual beli agar sebelum memutuskan sesuatu harus menentukan waktu, agar dapat mengamati barang yang akan dibelinya dan memikirkannya antara meneruskan jual-beli atau membatalkannya.

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

“ Dari Ibnu Umar ra. dari Rasulullah SAW, bahwa beliau bersabda, “Apabila ada dua orang melakukan transaksi jual beli, maka masing-masing dari mereka (mempunyai) hak *khiyar*, selama mereka belum berpisah dan mereka masih berkumpul atau salah satu pihak memberikan hak *khiyarnya* kepada pihak yang lain. Namun jika salah satu pihak memberikan hak *khiyar* kepada yang lain lalu terjadi jual beli, maka jadilah jual beli itu, dan jika mereka telah berpisah sesudah terjadi jual beli itu, sedang salah seorang di antara mereka tidak (meninggalkan) jual belinya, maka jual beli telah terjadi (juga).” (HR. Al.Bukhari dan Muslim).<sup>33</sup>

### 3. Tujuan *Khiyar*

Tujuan dari *khiyar* menurut syara<sup>33</sup> yaitu memberikan hak kepada para pihak agar tidak mengalami kerugian atau penyesalan di belakang oleh sebab sebab tertentu yang timbul dari transaksi yang dilakukannya, baik mengenai harga, kualitas, atau kuantitas barang tersebut. Di samping itu, hak *khiyar* juga dimaksudkan untuk menjamin agar akad yang diadakan benar-benar terjadi atas kerelaan penuh dari para pihak bersangkutan karena kesukarelaan itu merupakan asas bagi sahnya suatu akad<sup>34</sup>

Tujuan adanya *khiyar* adalah agar kedua belah pihak baik penjual dan pembeli tidak mengalami kerugian atau penyesalan setelah transaksi yang diakibatkan dari sebab- sebab tertentu dari proses jual beli yang telah dilakukan.

### 4. Macam-macam *Khiyar*

Jenis jumlah hak *khiyar* di kalangan ulama *fiqh* cukup beragam.

Berikut penjelasan *khiyar* yang sering digunakan, di antaranya *khiyar*

<sup>33</sup> Al- Aqsani, al-hafidz bin hajar, *Bulughul maram*, (Indonesia : Darul Ahya Al-kitab Al-arabiya, 2005), 332

<sup>34</sup> Fathurrahman Djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian Dalam Transaksi Di Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013).48

majlis, *khiyar syarat*, *khiyar ru'yah*, *khiyar ta'yin*, *khiyar 'aib*, *khiyar naqd*, dan *khiyar al-ghabn*.

a. *Khiyar Majlis*

*Majelis* adalah tempat yang dijadikan berlangsungnya transaksi jual beli. Sedangkan *khiyar majlis* yaitu hak pilih bagi kedua belah pihak (penjual dan pembeli) untuk meneruskan atau membatalkan akad selama keduanya berada dalam *majlis* atau keduanya belum berpisah badan. Artinya, suatu akad dianggap sah apabila kedua belah pihak yang melakukan akad telah berpisah atau salah satu pihak telah melakukan pilihan untuk menjual atau membeli.<sup>35</sup>

*Khiyar* yang dimaksud dengan *khiyar al-majlis* yaitu hak pilih bagi kedua belah pihak yang berakad untuk membatalkan akad. Selama keduanya masih berada dalam majelis akad (di ruangan toko) dan belum berpisah badan<sup>36</sup>

Imam Syafi'i dan Ahmad berpendapat bahwa apabila jual beli telah terjadi, kedua belah pihak mempunyai hak *khiyar majlis* selama mereka belum berpisah dan menetapkan pilihannya untuk melangsungkan jual belinya. Namun Abu Hanifah dan Imam Malik berpendapat bahwa kedua belah pihak tidak mempunyai *khiyar majlis*. Alasannya adalah lazimnya jual beli itu karena selesainya *ijab* dan

<sup>35</sup> Endang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*, (Bandung: PT Remaja Rosadakarya, 2015).33

<sup>36</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007).130

*qobul* jual beli dan berlaku menurut *syara*“ maka tidak diperlukannya lagi *khiyar majlis*<sup>37</sup>

*Khiyar majlis* adalah hak setiap pembeli dan penjual untuk memilih melanjutkan akad atau mengurungkannya sepanjang keduanya belum berpisah tempat<sup>38</sup>

*Khiyar majlis* artinya antara penjual dan pembeli boleh memilih antara melanjutkan akad atau mengurungkan akad sepanjang keduanya belum berpisah tempat.

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

b. *Khiyar Syarat*

*Khiyar syarat* diartikan di antaranya adalah “suatu keadaan yang membolehkan salah seorang pihak yang berakad atau masing-masing pihak atau pihak-pihak lain memiliki hak atas pembatalan atau penetapan akad selama waktu yang telah ditentukan”<sup>39</sup>

Para ulama *fiqh* menyatakan bahwa *khiyar syarat* diperbolehkan dengan tujuan untuk memelihara hak-hak pembeli dari unsur-unsur penipuan yang mungkin terjadi dari pihak penjual. *Khiyar syarat*

<sup>37</sup> Siah Khosyi”ah, *Fiqh Muamalah*..( Jakarta: Pt. Raja Grafindo,2009) 126.

<sup>38</sup> Enizar, *Hadist Ekonomi*, (Jakarta: Gaya Media Pratama,2007).130

<sup>39</sup> Siah Khosyi”ah, *Fiqh Muamalah*.,( Jakarta: Kencana, 2007).130.

menentukan bahwa baik barang maupun nilai atau harga barang baru dapat dikuasai secara hukum setelah tenggang waktu *khiyar* disepakati itu selesai<sup>40</sup>

Menurut kamus lengkap Ekonomi Islam *khiyar syarat* adalah hak pilih di dalam persyaratan atau sebuah hak yang ditetapkan oleh satu atau kedua pihak dalam akad untuk membatalkan akad karena alasan tertentu dengan waktu yang ditentukan. Persyaratan yang diminta oleh salah satu pihak dari pihak- pihak yang terkait dalam suatu akad untuk diberikan hak menggagalkan akad dalam jangka waktu tertentu<sup>41</sup>

Menurut Nasrun Haroen *khiyar syarat* adalah hak pilih yang ditetapkan bagi salah satu pihak yang berakad atau keduanya bagi orang lain untuk meneruskan atau membatalkan jual beli, selama masih dengan waktu yang ditentukan. Misalnya, pembeli mengatakan “saya beli barang ini dari engkau dengan syarat saya berhak memilih meneruskan atau membatalkan akad ini selama tiga hari”.<sup>42</sup> Menurut Mardani *khiyar syarat* merupakan hak yang disyaratkan oleh seseorang atau kedua belah pihak untuk membatalkan suatu akad.<sup>43</sup>

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

---

<sup>40</sup> Fathurrahman Djamil, *Penerapan Hukum*.(Jakarta: Pt. Raja Grafindo 2004).50.

<sup>41</sup> Dwi Suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*,( Bandung CV Penerbit J-ART,2004). 136

<sup>42</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*.(Jakarta: Pt Rinela Cipta 2006).132

<sup>43</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*,( Jakarta: Kencana, 2012). 106.

c. *Khiyar Ta'yin*

*Khiyar ta'yin* yaitu hak pilih bagi pembeli dalam menentukan barang yang berbeda kualitas. Apabila seseorang mengadakan akad jual beli yang objeknya tidak hanya berupa sebuah barang, tetapi terdapat banyak jenis barang dan pihak penjual meminta pembeli untuk memilih mana yang disenangi, hak pembeli untuk menentukan pilihan salah satu barang itu disebut *khiyar ta'yin*.

Menurut Abu Hanifa, *Khiyar Ta'yin* ini diperbolehkan dengan menggunakan dalil hukum istihsan, sedangkan menurut ahli fiqh lainnya, tidak menerima keabsahan *khiyar ta'yin*.

d. *Khiyar Aib*

*Khiyar aib* diartikan sebagai keadaan yang membolehkan salah seorang yang berakad memiliki hak untuk membatalkan akad atau melangsungkannya ketika ditemukannya kecacatan (aib) dari salah satu yang dijadikan alat tukar menukar yang tidak diketahui pemiliknya pada waktu akad. *Khiyar aib* dengan kata lain terdapat hak untuk membatalkan atau melangsungkan jual beli bagi kedua belah pihak yang berakad, apabila terdapat suatu cacat pada objek yang diperjualbelikan, dan cacat itu tidak diketahui pemiliknya pada saat akad berlangsung<sup>44</sup>

*Khiyar 'aib* yaitu hak yang dimiliki dari salah seorang pembeli untuk membatalkan akad atau tetap melangsungkannya ketika ia

---

<sup>44</sup> Fathurrahman Djamil, *Penerapan Hukum.* (Bandung:PT remaja Rosdakarya, 2009).53.

menemukan cacat pada objek akad yang mana pihak lain tidak memberitahukannya saat akad<sup>45</sup> *Khiyar 'aib* artinya dalam jual-beli ini disyariatkan kesempatan berbeda beda yang dibeli, seperti seorang berkata “saya beli mobil seharga sekian, bila mobil itu cacat akan saya kembalikan.”<sup>46</sup>

Berdasarkan pengertian *khiyar 'aib* di atas dapat dipahami bahwa *khiyar 'aib* adalah hak pembeli untuk memilih meneruskan jualbeli atau membatalkannya, yang disebabkan adanya aib dalam suatu barang yang tidak disebutkan oleh penjual atau tidak diketahui olehnya, akan tetapi jelas aib itu ada dalam barang dagangan sebelum dijual. Sebagai contoh seorang pembeli membeli setrika, setelah adanya kecocokan pada harga maka seorang pembeli berkata “saya akan membawa pulang setrika terlebih dahulu ketika nantinya ada kerusakan atau tidak panas maka setrika tersebut akan saya kembalikan,” apabila penjual menyetujui maka seorang pembeli boleh membawa pulang, dan ketika adanya kecacatan pembeli boleh menukarkan kembali, jika tidak ada yang lain maka pembeli boleh meminta uangnya kembali seperti semula dan membatalkan pembelian.

Hasyim membeli radio, setelah akad menemukan cacat seperti pemutar kaset tidak berfungsi, saat barang belum dibawa pulang maka cacat tersebut masih menjadi tanggungan si penjual dan harus

---

<sup>45</sup> Ghufon A. Masadi, *Fiqih Muamalah Kontekstual*. ( CV Penerbit J-ART,2004). 112

<sup>46</sup> Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2002). 84.

mengganti dengan barang yang tidak cacat. Jika akad terjadi dan barang sudah dibawa pulang dan baru mengetahui bahwa radio itu ada cacatnya, seorang pembeli dapat mengembalikan pada penjual dan meminta uangnya. Jika pembeli tidak segera mengembalikan berarti sipembeli telah ridha atas cacat barang tersebut.

Seorang pembeli dengan adanya hak *khiyar 'aib* tidak merasa dirugikan jika ada kecacatan pada suatu barang yang dibelinya, karena adanya kesepakatan antara kedua belah pihak, dan pembeli harus mengembalikan barang yang telah dibelinya karena cacat dan seorang penjual harus mengembalikan uang yang telah diterima, tetapi apabila tenggang waktu yang telah ditentukan sudah habis maka hilanglah hak *khiyar 'aib* dan transaksi jual-beli.

Masa tenggang *khiyar aib* menurut ulama Hanafiyah dan Hanabilah berpendapat bahwa membatalkan akad setelah diketahui adanya cacat adalah ditangguhkan, yakni tidak disyariatkan secara langsung, dengan demikian ketika diketahui adanya cacat, tetapi pengembaliannya diakhirkan, hal itu tidaklah membatalkan *khiyar* sehingga ada tanda-tanda yang menunjukkan keridhaan. *Khiyar* akan tetap ada dan tidak gugur, karena *khiyar 'aib* tidak dibatasi oleh waktu. Sedangkan menurut ulama Syafi'iyah dan Malikiyah berpendapat bahwa pembatalan akad harus dilakukan sewaktu diketahui cacat, yaitu secara langsung menurut adat, dan tidak boleh ditangguhkan. Namun demikian, tidak dianggap menangguhkan jika

diselingi shalat, makan, dan minum. Di antara sebabnya, supaya orang yang akad tidak mudharat karena mengakhirkan, yaitu hilangnya hak *khiyar* karena mengakhirkan sehingga akad menjadi lazim<sup>47</sup>

Cara pengembalian akad jika barang masih berada di tangan penjual yakni belum diserahkan kepada pembeli, akad dianggap telah dikembalikan dengan ucapan, “saya kembalikan.” Dalam hal ini tidak memerlukan keputusan hakim, dan tidak pula membutuhkan keridhaan.

Menurut ulama Hanafiyah apabila barang sudah diserahkan kepada pembeli, harus adanya kerelaan ketika menyerahkan barang tersebut. Hal itu untuk mencegah adanya pertentangan atau perselisihan sebab adanya kemungkinan cacat tersebut baru dari pembeli sehingga tidak wajib dikembalikan atau cacatnya sudah lama sehingga wajib dikembalikan kepada penjual.

Menurut ulama Syafiiyah dan Hanabilah apabila akad batal dengan ucapan pembeli, “saya kembalikan,” tanpa membutuhkan keridhaan atau keputusan hakim, sebab *khiyar ‘aib* menjadikan jual beli tidak lazim. Orang yang *khiyar* dibolehkan membatalkan akad tanpa seizin penjual atau keputusan hakim<sup>48</sup>

Pendapat ulama di atas dapat dipahami bahwa cara pengembalian akad harus adanya kerelaan antara kedua belah pihak, agar tidak ada perselisihan, jika cacat asli dari toko maka wajib dikembalikan akan

---

<sup>47</sup> Ibid.,118.

<sup>48</sup> Ibid.. 118

tetapi cacat masih baru maka tidak wajib dikembalikan, dalam pengembalian tidak perlu adanya hakim.

Hukum akad dalam *kiyar 'aib* yaitu hak pemilik barang *khiyar* yang masih memungkinkan adanya 'aib berada di tangan pembeli sebab jika tidak terdapat kecacatan, barang tersebut adalah milik pembeli secara lazim. Dampak dari *khiyar 'aib* ini adalah menjadikan akad tidak lazim bagi yang berhak *khiyar*, baik rela atas cacat tersebut sehingga batal *khiyar* dan akad menjadi lazim, atau mengembalikan barang kepada pembeli sehingga akad batal<sup>49</sup> Menurut penjelasan diatas dapat dipahami jika tidak ada kecacatan maka barang yang telah dibelinya menjadi milik pembeli secara lazim, jika adanya kecacatan dari toko maka hak miliknya tidak lazim dan harus dikembalikan kepada penjual

e. *Khiyar al-ghabn*

Kategori *khiyar* selain itu menurut para ulama membagi *khiyar* kepada empat macam, selain *khiyar* syarat, *khiyar* aib, dan *khiyar* majlis tambahannya adalah *khiyar al-ghabn* (hak untuk membatalkan kontrak karena penipuan).<sup>50</sup>

*Khiyar* al-ghabn dapat diimplementasikan dalam situasi seperti berikut ini:

1) *Tasriyah Tasriyah*

---

<sup>49</sup> Ibid., 119

<sup>50</sup> Ibid., 122

bermakna mengikat kantong susu unta betina atau kambing supaya air susu binatang itu berkumpul di kantong susunya untuk memberikan kesan kepada yang berniat membeli bahwa air susunya sudah banyak.

Tindakan *tasriyah* membuat kontrak dapat dibatalkan, tergantung pilihan pembeli yang telah menderita karena penipuan ini. Inilah pandangan mayoritas ulama. Ulama mazhab Hanafi tidak menyetujui pembatalan kontrak. Mereka mengizinkan orang yang ditipu itu untuk menuntut tambahan yang tidak memberatkan penjual.

## 2) *Tanajush*

*Tanajush* bermakna menawarkan harga yang tinggi untuk suatu barang tanpa niat untuk membelinya, dengan tujuan semata-mata untuk menipu orang lain yang ingin benar-benar membeli barang tersebut.

## 3) *Ghabn Fahisy*

*Ghabn fahisy* adalah kerugian besar yang diderita oleh satu pihak dari kontrak sebagai hasil dari penggelapan atau penggambaran yang salah, atau penipuan yang dilakukan oleh pihak lain. Ulama Mazhab Hanafi berpendapat bahwa kerugian besar yang diderita oleh satu pihak, bukan merupakan penyebab untuk membatalkan kontrak.

Kontrak hanya dapat dibatalkan jika disebabkan oleh penipuan atau penggambaran yang salah. Misalnya Si A menjual sebuah jam tangan yang nilainya Rp 45.000,- dengan harga Rp 90.000,- kepada si B, dengan mengklaim harga pasar barang itu adalah Rp 100.000,-, karena percaya pada klaim si A, si B kemudian membeli barang tersebut dengan harga Rp 90.000,-. Dalam hal ini, si B telah menderita *ghabn al-fahisy* seperti ini memberikan hak kepada si B untuk membatalkan kontrak.

#### 4) *Tallaqi al-rukban*

*Tallaqi al-rukban* merupakan transaksi di mana orang kota mengambil keuntungan dari ketidaktahuan orang Badui yang membawa barang primer dan kebutuhan pokok untuk dijual, dan menipunya dalam perjalanan ke tempat penjualan (pasar). Orang-orang kota pergi keluar kota untuk menyongsong orang-orang Badui dan membeli barang yang dibawanya dengan harga murah, menghilangkan kesempatan buat si Badui untuk terlebih dahulu menyurvei harga, agar ia tahu harga pasar. Ini merupakan bentuk lain dari penipuan yang penggambaran keliru yang memberikan hak kepada pembeli untuk membatalkan kontrak<sup>51</sup>

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dipahami bahwa khiyar al-ghaban adalah hak untuk meneruskan akad atau membatalkan akad karena adanya penipuan atau manipulasi.

---

<sup>51</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*. (Bandung: PT remaja Rosdakarya, 2009),. 107.

f. *Khiyar Rukyat*

Telah dijelaskan sebelumnya bahwa sahnya jual beli adalah barang dan harga telah diketahui secara jelas oleh penjual dan pembeli. Oleh karena itu, memperjualbelikan barang-barang yang belum jelas wujudnya sehingga menyebabkan perselisihan kedua belah pihak adalah tidak sah<sup>52</sup>

Kemungkinan suatu akad jual beli terjadi tanpa terlebih dahulu barangnya diketahui oleh pembeli, tetapi hanya disebutkan sifat-sifatnya. Setelah akad terjadi, jika tiba-tiba barang bersangkutan bersangkutan dilihat oleh pembelinya tidak memenuhi sifat-sifat yang dikatakan oleh penjualnya, pembeli berhak melangsungkan atau mengurungkan akad yang telah dibuatnya itu. Hak *khiyar* yang dipunyai pembeli karena melihat barang setelah akad terjadi itu disebut *khiyar rukhyat* (*khiyar* penglihatan mata atau *khiyar* setelah melihat barangnya)<sup>53</sup>

Tujuan syariat untuk ini adalah baik sekali sebab peraturan syariat itu untuk mendamaikan pertengkaran dan pertentangan antar sesama. Karena itu, syariat memfasidkan jual beli yang membawa pertentangan dan percekocokan semata-mata.

Para fuqaha sepakat tentang jelasnya barang dan harganya sebagai syarat sah jual beli, tetapi mereka memperselisihkan sebagian bentuk jual beli yang barangnya tidak jelas dan tidak diketahui secara mutlak.

---

<sup>52</sup> Siah Khosyi"ah, *Fiqih Muamalah*.(Bandung : CV Pustaka Setia. 2001),. 130.

<sup>53</sup> Ahmad Azhar Basyir, *Asas-Asas Hukum* .( Bandung:PT remaja Rosdakarya, 2009), 128.

Oleh karena itu, bentuk jual beli semacam ini bisa dicarikan solusinya dengan transaksi yang diiringin dengan *khiyar ru'yah*, artinya seorang yang membeli suatu barang tersebut baik-baik saja, ia boleh meneruskan atau menggagalkan walaupun sebelum melihatnya telah terjadi transaksi secara lisan dan telah menyetujuinya.

#### 1) *Khiyar Ru'yah* dan Dalil-dalilnya

*Khiyar ru'yah* hanya ditetapkan kepada pembeli, bukan ditetapkan kepada penjual. Penetapan ini berdasarkan hal berikut:

Suatu riwayat menerangkan bahwa Usman bin Affan pernah menjual sebidang tanah kepada Thalhah, lalu ditegur oleh seseorang, “sesungguhnya kamu telah menipu.” Usman berkata, “aku berhak *khiyar* karena saat menjual itu aku belum memeriksanya”. Kemudian, orang itu pun menegur Thalhah, “sesungguhnya kamu telah tertipu”. Thalhah menjawab, “aku berhak *khiyar* karena pada saat membeli, aku belum memperhatikan”. Orang tersebut meminta fatwa kepada Juabair bin Muthim yang memutuskan *khiyar* untuk Thalhah, si pembeli. Putusan ini dijatuhkan dihadapan para sahabat dan tidak seorang pun mengingkarinya. Hal ini merupakan *ijma*”.

#### 2) Lamanya *Khiyar Ru'yah*

Para fuqaha berpendapat bahwa *khiyar ru'yah* tidak dibatasi waktu tertentu karena waktu *khiyar* dalam hadist tersebut adalah mutlak, hingga dapat mencakup waktu yang sebentar atau lama.

Sebagian fuqaha membatasinya dengan waktu yang memungkinkan untuk membatalkan jual beli setelah melihat barang yang dibeli. Jika kemungkinan waktu tersebut ada, tetapi tidak digunakan, hilangkan hak *khiyar* hingga tidak menyiksa penjual karena lamanya waktu yang lazim digunakan dalam akad bagi pembeli.

Berdasarkan penjelasan diatas bahwa ada kemungkinan suatu akad jual beli terjadi tanpa terlebih dahulu barangnya diketahui oleh pembeli, tetapi hanya disebutkan sifat-sifatnya. Setelah akad terjadi, jika tiba-tiba barang yang bersangkutan tidak sesuai dengan sifat sifat yang dikatakan penjual, pembeli berhak melangsungkan atau membatalkan akad yang telah dibuat itu.

Hak khiyar yang dimiliki pembeli karena melihat barang setelah akad terjadi disebut hak khiyar rukyat (khiyar penglihatan mata atau khiyar setelah melihat barangnya).

g. *Khiyar Naqd*

*Khiyar naqd* adalah melakukan jual beli dengan ketentuan, jika pembeli tidak melunasi pembayaran, atau jika pihak penjual tidak menyerahkan barang dalam batas waktu tertentu, maka pihak yang dirugikan mempunyai hak untuk membatalkan akad atau tetap melangsungkannya<sup>54</sup>

---

<sup>54</sup> Gemala Dewi, Wirnyaningsih, dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: KENCANA, 2013), 92

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dipahami bahwa pada *khiyar naqd* ini tidak ada pihak yang didzolimi karena akad terjadi atas dasar keridhaan satu sama lainnya.

#### 5. Hikmah *Khiyar*

Hikmah *khiyar* adalah memberikan pilihan kepada seseorang yang membeli barang dari cacat yang ada pada barang yang dibeli. Cacat itu tidak terlihat, kecuali setelah pengamatan atau menanyakan kepada orang yang mempunyai keahlian. Hukum menentukan adalah tiga hari, yaitu waktu yang cukup untuk mengamati apa yang telah dibelinya. Waktu tersebut dikaitkan dengan ketentuan waktu yang terlihat dari kecacatan barang yang dibeli. Hukum Islam memberikan solusi dengan memberikan ketentuan kepada pembeli untuk membatalkan akad atau meneruskannya untuk menghindari penipuan yang akan mengakibatkan pertengkaran dan pertentangan antara penjual dan pembeli<sup>55</sup>

*Khiyar* dapat membuat akad jual beli berlangsung memenuhi sesuai dengan prinsip-prinsip Islam yaitu suka dengan suka antara penjual dan pembeli.

#### 6. Syarat Syarat Pengembalian Jual Beli Karena Cacat

- a. Benda yang diperjual belikan tersebut menurut kebiasaan tidak cacat, kecuali jika menurut kebiasaan, sesuatu yang diperjual belikan itu memang cacat. Contoh pertama, apabila seseorang membeli seekor khimar atau kuda yang dikebiri. Kebiri merupakan cacat karena pada

---

<sup>55</sup> Siah Khosyi"ah, *Fiqih Muamalah* .( Al-Jumanatul Ali.CV Penerbit J-ART,2004),. 133

umumnya khimar atau kuda tidak dikebiri. Hal ini merupakan suatu cacat yang memang dapat mengaburkan tujuan pembeli sebab terkadang ia membelinya agar khimar/kuda betinanya melahirkan yang sejenis. Karena cacat ini, pembeli berhak mengembalikannya. Contoh kedua, apabila seseorang membeli hewan untuk dimakan dagingnya, yang pada ghalibnya terkebir seperti kambing dan kibas. Terkebirnya hewan tersebut, bahkan menambah lemaknya.

- b. Kecacatan barang yang dibeli dapat dihilangkan dengan usaha, dan dengan usaha tersebut kecacatan itu dapat hilang walaupun tidak sesuai dengan aslinya. Apabila cacat tersebut dapat dihilangkan dengan mudah, barang tersebut tidak dapat dikembalikan.
- c. Kecacatan terdapat pada barang ketika masih ditangan penjual. Penjual tidak membuat syarat bebas dari cacat. Cacat tersebut tidak hilang sebelum jual beli dipisahkan. Apabila seseorang membeli seekor hewan yang sakit dan belum sampai barang tersebut dibatalkan, sakitnya sudah hilang, ia tidak berhak menuntut membatalkan jual beli sebab cacatnya telah hilang sebelum dikembalikan.<sup>56</sup>

Menurut penjelasan di atas dalam khiyar mempunyai beberapa syarat pengembalian jual beli karena cacat yang harus diketahui oleh penjual dan pembeli. Pertama barang yang diperjual belikan menurut kebiasaan tidak cacat. Kedua, barang yang diperjual belikan memiliki cacat yang tidak

---

<sup>56</sup> Ibid.,.135.

mudah dihilangkan maka barang tersebut bisa dikembalikan lagi ke penjual. Ketiga, ketika akad belangsung, penjual tidak mensyaratkan apabila ada cacat tidak bisa dikembalikan.

#### 7. Batas Waktu pengembalian barang

Setelah diketahui cacatnya, apakah pengembalian barang itu harus segera atau ditunda, dalam hal ini ulama fiqh berbeda pendapat.

- a. Mazhab Syafi'i berpendapat bahwa pengembalian barang yang telah diketahui cacatnya disyaratkan dengan segera. Oleh karena itu, pembeli yang telah mengetahui cacat tersebut, tetapi menunda pengembalian tanpa suatu udzur, ia kehilangan hak *khiyar*-nya. Yang dimaksud segera adalah tidak lambat menurut kebiasaan. Akan tetapi, jika diketahui ada cacat, namun pengembaliannya terlambat karena sakit, takut pencuri atau binatang buas atau sebab lain, hak untuk mengembalikan tidak gugur.
- b. Mazhab Hanafi berpendapat bahwa pengembalian jual beli tersebut tidak diisyaratkan harus segera. Jika ia memberi tahu kepada si penjual tentang ciri-ciri kecacatan barang yang dibeli, lalu diperdebatkan pengembaliannya. Setelah perdebatan reda dan penjual menuntut pengembalian, pembeli masih mempunyai hak untuk mengembalikan.
- c. Ulama Malikiyah mensyaratkan pengembalian jual beli yang diketahui bercacat dengan segera. Jangka waktu segera menurut mereka adalah dua hari. Jika lebih dari dua hari, hal itu termasuk

memperlambat yang dapat menggugurkan hak pengembalian, kecuali jika ada udzur yang menghalangi pengembalian barang yang cacat, seperti sakit, dipenjara, takut terhadap penghianatan atau sebagainya. Pengembalian yang dilaksanakan kurang dari sehari tidak memerlukan sumpah, sedangkan pengembalian dalam waktu sehari atau dua hari harus disertai sumpah bahwa ia tidak rela meneruskan jual belinya karena barangnya cacat.

- d. Ulama Hanabilah tidak mensyaratkan dengan segera bahkan sah melambatkan. Hal ini karena pengembalian itu diisyaratkan untuk menolak kemudharatan yang nyata. Keterlambatan tersebut tidak membatalkan pengembalian, kecuali jika diikuti tindakan-tindakan yang menunjukkan kerelaannya. Pengembalian tidak memerlukan kerelaan penjual dan kehadiran pembeli tidak harus menunggu putusan hakim, baik pengembalian itu sebelum diterima barang maupun sesudahnya.

Menurut penjelasan di atas mazhab Syafi'i dan ulama Malikiyah berpendapat bahwa pengembalian barang yang telah diketahui cacatnya disyaratkan dengan segera. Berbeda dengan mazhab Hanafi dan ulama Hanabilah yang berpendapat bahwa pengembalian jual beli tersebut tidak disyaratkan harus segera.

## C. Strategi

### 1. Pengertian Strategi

Kata “strategi” berasal dari bahasa Yunani, yaitu “*strategos*”, yang berarti “*generalship*” atau sesuatu yang dikerjakan oleh para jenderal perang dalam membuat rencana untuk memenangkan perang. Definisi tersebut juga dikemukakan oleh seorang ahli bernama Clausewitz, yang menyatakan bahwa strategi merupakan seni pertempuran untuk memenangkan perang. Strategi secara umum didefinisikan sebagai cara mencapai tujuan.

Makna yang terkandung dalam strategi adalah sekumpulan tindakan yang dirancang untuk menyesuaikan antara kompetensi perusahaan dan tuntutan eksternal pada satu industri. Makna terpenting dari pemahaman strategi sebagai mengambil tindakan yang berbeda dari perusahaan pesaing dalam satu industri guna mencapai posisi yang lebih baik.

Secara umum, strategi didefinisikan sebagai cara mencapai tujuan. Strategi merupakan rencana jangka panjang untuk mencapai tujuan. Strategi terdiri atas aktivitas-aktivitas penting yang diperlukan untuk mencapai tujuan.<sup>57</sup>

---

<sup>57</sup> Arif Yusuf Hamali, “*Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan*”, ( Jakarta: Prenada media Group, Edisi 1, cet. Ke-1, 2016), 16-17.

Strategi adalah ilmu perencanaan dan penentuan arah operasioperasi bisnis berskala besar menggerakkan semua sumber daya perusahaan yang dapat menguntungkan secara aktual dalam bisnis. Menurut John A. Byrne mendefinisikan strategi sebagai sebuah pola yang mendasar dari sasaran yang berjalan dan yang direncanakan, penyebaran sumber daya dan interaksi organisasi dengan pasar, pesaing, faktor-faktor lingkungan. Jack Trout merumuskan bahwa inti dari strategi adalah bagaimana bertahan hidup dalam dunia yang semakin kompetitif, bagaimana membuat persepsi yang baik dibenak konsumen, menjadi berbeda, mengenali kekuatan dan kelemahan pesaing, menjadi spesialisasi, menguasai satu kata yang sederhana dikepala, kepemimpinan yang memberi arah dan memahami realitas pasar dengan menjadi yang pertama, kemudian menjadi yang lebih baik.<sup>58</sup>

Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Kadang-kadang langkah yang harus dihadapi terjal dan berliku-liku, namun ada pula langkah yang relatif mudah. Di samping itu, banyak rintangan atau cobaan yang dihadapi untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu, setiap langkah harus dijalankan secara hati-hati dan terarah.<sup>59</sup>

Strategi (*strategy*) dipahami bukan hanya sebagai “berbagai cara untuk mencapai tujuan (*ways to achieve ends*) melainkan mencakup pula penentuan berbagai tujuan itu sendiri. Sebagaimana dirumuskan oleh

---

<sup>58</sup> Ali Hasan, “*Marketing Bank Syariah*”, (Bogor:Ghalia Indonesia, cet. Ke-1, 2010), 29

<sup>59</sup> Kasmir, “*Kewirausahaan*”, (Jakarta:RajaGrafindo Persada, Edisi Revisi, 2006), 186

Ghandler, Strategi merupakan “*the determination of long-term goals of an enterprise and the adoption of courses of action and the allocation of resources necessary for carrying out these goals.*” Strategi dipahami pula sebagai sebuah pola yang mencakup didalamnya baik strategi yang direncanakan (*intended strategy dan deliberate strategy*) maupun strategi yang pada awalnya tidak dimaksudkan oleh perusahaan (*emerging strategy*) tetapi menjadi strategi yang dipertimbangkan bahkan dipilih oleh perusahaan untuk diimplementasikan (*realized strategy*).<sup>60</sup>

## 2. Macam-macam Strategi

Ada beberapa tingkatan dalam strategi untuk perusahaan besar, ada tiga tingkatan strategi manajemen yang berkembang sesuai dengan perkembangan usaha perusahaan yaitu :

### a. Strategi Korporasi (*Corporate strategy*)

Merupakan strategi yang mencerminkan seluruh arah perusahaan, dengan tujuan menciptakan pertumbuhan bagi perusahaan secara keseluruhan dan manajemen berbagai macam bisnis lini produk. Ada 3 macam strategi yang dapat dipakai pada strategi tingkat korporasi ini, yaitu strategi pertumbuhan (*growth strategy*) adalah strategi berdasarkan terhadap tahap pertumbuhan yang sedang dilalui perusahaan. Strategi stabilitas (*Stability Strategy*) adalah strategi dalam menghadapi kemerosotan penghasilan yang sedang dihadapi oleh suatu perusahaan. Dan *retrenchment*

---

<sup>60</sup> Ismail Solihin, “*Manajemen Strategik*”, (Bandung:Erlangga, 2012), 64

*strategy* adalah strategi yang diterapkan untuk memperkecil atau mengurangi usaha yang dilakukan perusahaan.

b. Strategi Bisnis (*Business Strategy*)

Merupakan strategi yang terjadi pada tingkat produk atau unit bisnis dan merupakan strategi yang menekankan pada perbankan posisi bersaing produk atau jasa pada spesifik industri atau segmen pasar tertentu. Ada tiga macam strategi yang dapat digunakan pada strategi tingkat bisnis ini, yaitu “Strategi Keunggulan Biaya, Strategi Diferensiasi dan Strategi Fokus”. Strategi fokus itu sendiri terdiri dari fokus biaya dan fokus diferensiasi. Pada tingkat bisnis, strategi bersifat departemental.

Strategi pada tingkat ini dirumuskan dan ditetapkan oleh para manajer yang disertai tugas tanggung jawab oleh manajemen puncak untuk mengelola bisnis yang bersangkutan. Strategi yang diterapkan pada unit bisnis sering disebut dengan *generic strategy*. Strategi bisnis merupakan dasar dari usaha yang dikoordinasikan dan ditopang, yang diarahkan terhadap pencapaian tujuan usaha jangka panjang. Strategi bisnis menunjukkan bagaimana tujuan jangka panjang dicapai.

Dengan demikian, suatu strategi bisnis dapat didefinisikan sebagai suatu pendekatan umum yang menyeluruh yang mengarahkan tindakan-tindakan utama suatu perusahaan. Sedangkan yang dimaksud dengan strategi bisnis perusahaan adalah pola

keputusan dalam perusahaan yang menentukan dan mengungkapkan sasaran, maksud dan tujuan-tujuan yang menghasilkan kebijakan, perencanaan untuk mencapai tujuan. Strategi perusahaan berlaku bagi seluruh perusahaan baik itu perusahaan besar atau perusahaan kecil, sedangkan strategi bisnis hanya berfokus pada penentuan bagaimana perusahaan akan bersaing dan penempatan diri diantara pesaingnya.

c. Strategi Fungsional (*Functional Strategy*)

Merupakan strategi yang terjadi di *level fungsional* seperti, operasional, pemasaran, keuangan, sumber daya manusia. Riset dan pengembangan dimana strategi ini akan meningkatkan area fungsional perusahaan sehingga mendapat keunggulan bersaing. Strategi ini harus mengacu pada strategi bisnis dan strategi korporasi. Memfokuskan pada memaksimalkan produktivitas sumber daya yang digunakan dalam memberikan *value* terbaik untuk pemenuhan kebutuhan pelanggan (*customer*). Strategi fungsional sering juga disebut *Value-based-strategy*.

3. Faktor Faktor Strategi

Realisasi Visi-Misi perusahaan akan menjadi sulit dilakukan jika perusahaan tidak berinteraksi dengan lingkungan eksternalnya. Oleh sebab itu, tindakan untuk mengetahui dan menganalisis lingkungan eksternal menjadi sangat penting sebab pada hakikatnya kondisi lingkungan eksternal berada diluar kendali organisasi. Selain pemahaman

kondisi lingkungan eksternal, pemahaman terhadap kondisi lingkungan internal perusahaan secara luas dan mendalam pun perlu dilakukan<sup>61</sup>

Faktor faktor strategi tersebut meliputi:

a. Faktor *Internal*

Faktor *internal* adalah situasi didalam perusahaan yang meliputi kekuatan dan kelemahan baik dalam segi operasional yang berupa fungsi pemasaran, produksi, sumber daya manusia maupun segi manajerial yang menyangkut perencanaan, pengkoordinasian, pengawasan dan semua kegiatan operasi perusahaan.

b. Faktor *Eksternal*

Faktor *Eksternal* merupakan faktor yang berada diluar perusahaan, seperti:

- 1) Faktor ekonomi
- 2) Faktor Demografis
- 3) Faktor geografis
- 4) Faktor sosial
- 5) Sektor teknologi
- 6) Sektor pemasok
- 7) Sektor pesaing
- 8) Sektor pemerintah

---

<sup>61</sup> Husin Umar, *Strategic Management In Action*, (jakarta: PT: Gramedia pustaka Utama, 2009), Cet. 5 . 24

#### 4. Fungsi Strategi

Terdapat enam fungsi yang harus dilakukan secara simultan, yaitu<sup>62</sup>:

- a. Mengkomunikasikan suatu maksud (visi) yang ingin dicapai.
- b. Menghubungkan kekuatan/keunggulan organisasi dengan peluang lingkungannya.
- c. Menyelidiki adanya peluang-peluang baru.
- d. Mengkoordinasikan dan mengarahkan kegiatan atau aktivitas organisasi ke depan.
- e. Menanggapi serta bereaksi atas keadaan yang baru dihadapi sepanjang waktu.

#### D. Lobster

##### 1. Pengertian Lobster

Lobster adalah udang laut, berwarna kebiru-biruan, berkaki delapan mempunyai sepit yang besar, udang karang, homarus.<sup>63</sup>

Lobster merupakan salah satu marga dari crustacea laut yang mempunyai potensi ekonomi yang penting dan terkenal di seluruh dunia. Keistimewaan ini disebabkan dagingnya yang gurih, halus dan lezat serta berprotein tinggi dibandingkan jenis udang lainnya. Lobster dalam bahasa Inggris dikenal dengan nama "*Crayfish*" atau "*Spiny Lobster*" sedangkan di Indonesia dikenal dengan nama "Udang Karang" atau "Udang Barong".

<sup>62</sup> Sofjan Assauri, *Strategic Management*, (Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2013) 7

<sup>63</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia* (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008), 939.

Nama ilmiah yang juga membuatnya terkenal adalah *Panulirus* yang termasuk dalam suku *Palinuridae*.<sup>64</sup>

## 2. Jenis-Jenis Lobster

Jenis-jenis lobster yang ada diperairan Indonesia adalah:

### a. *Panulirus versicolor*

*Panulirus versicolor* disebut juga udang Kendal, udang Rejuna, udang Barong, lobster Hijau atau lobster Bambu. Udang ini sangat berwarna warni dan indah, Antenna bagian dasar dan bagian sisi kerapas berwarna merah jambu. Warna dasarnya hijau terang dengan garis putih melintang yang diapit dengan warna hitam. Sedangkan warna dasar udang muda adalah kebirubiruan atau keunguan.

Permukaan bagian atas ruas abdomen tidak mempunyai alur melintang dan rambut, kecuali pada bagian tepi belakang dan lekuk yang terdapat pada bagian tepi belakang dan lekuk yang terdapat pada bagian sebelah sisi. Bagian belakang terdapat garis melintang yang bergerak dari tepi sebelah kanan.

Jenis ini hidup di perairan terumbu karang hingga kedalaman beberapa meter, dan terlindung diantara batu-batu karang serta jarang hidup berkelompok. Udang jenis ini sangat sulit ditangkap dengan menggunakan alat tangkap, seringkali ditangkap dengan cara menyelam.

---

<sup>64</sup> Rianta Pratiwi, "Lobster Komersial," *Oseana*, vol. XXXVIII, No.2 (2013): 55.

b. *Panulirus penicillatus*

*Panulirus penicillatus* dikenal dengan nama udang Jaka atau udang Batu. Permukaan bagian atas ruas abdomen dengan bulu-bulu keras yang tersebar letaknya, rambut terdapat di tepi bagian belakang abdomen dan lekuk pada bagian sisi. Udang ini memiliki warna yang bervariasi, hijau muda, hijau kecoklatan sampai hijau tua. Udang jantan berwarna lebih gelap dari udang betina. Abdomen dengan bintik-bintik tidak begitu jelas. Kaki jalan dengan garis-garis berwarna putih serta warna pucat memanjang di tiap-tiap ruas kaki. Warna dasar udang ini adalah hijau muda hingga hijau kecoklatan.

*Panulirus penicillatus* mendiami perairan dangkal sebelah luar terumbu yaitu di tempat yang selalu terkena deburan ombak yang keras. Lebih umum ditangkap saat menyelam dibandingkan dengan menggunakan perangkap, tetapi kadangkala dapat juga masuk perangkap yang telah diberi umpan.

c. *Panulirus longipes*

Jenis lobster ini dikenal juga dengan nama Udang Bunga atau Raja Udang. Memiliki alur melintang pada ruas abdomen tidak berambut, hanya terdapat bulu-bulu keras tersebar dimana-mana dan tidak rapat. Warna dasar kecoklatan dengan warna kebiruan pada ruas pertama antenna. Abdomen dengan bintik-bintik warna putih, kaki jalan juga berbintik-bintik putih dengan warna pucat memanjang di setiap ruas kaki.

Tempat hidup sedikit terlindungi (tidak langsung dipengaruhi oleh ombak) dan menyukai perairan yang oseanik. Tinggal di dalam lubang batu karang dan akan naik ke permukaan untuk mencari makan pada malam hari. Di pantai Selatan Jawa, Lobster ini sering kali ditangkap dengan menggunakan jaring yang dipasang di tubir, sedangkan ditempat yang lebih dalam ditangkap dengan jalan menyelam.

d. *Panulirus ornatus*

*Panulirus ornatus* dikenal dengan nama Udang Ketangan, Udang Cemara atau Lobster Mutiara. Memiliki duri besar dibagian kerapas dan di belakangnya terdapat sebaris duri-duri kecil berjumlah 2 sampai 4 buah. Tidak mempunyai alur melintang dan rambut pada ruas abdomen. Warna dasar biru kehijauan sampai biru kekuningan. Segmen abdomen berwarna gelap di bagian tengah dan bagian sisi memiliki bercak putih. Kaki jalan dengan bercak-bercak putih.

Pada perairan dangkal dan keruh yang karangnya tidak tumbuh dengan baik merupakan habitat yang disukai udang ini. Udang dapat berukuran sangat besar dan berat hingga kg. Biasanya tidak mau masuk perangkap, sehingga ditangkap sambil menyelam.

e. *Panulirus polyphagus*

Jenis lobster ini lebih dikenal dengan nama udang Jarak atau udang Pantung. Tidak mempunyai alur melintang dan permukaan dipenuhi rambut-rambut halus yang tersebar pada ruas abdomen. Bagian belakang permukaan atas ruas abdomen ditandai oleh garis melintang

putih yang bergerak dari tepi sebelah kiri ke tepi sebelah kanan. Lobster ini memiliki warna dasar hijau muda kebiruan sampai biru dengan garis melintang pada setiap segmen. Kaki dengan bercak-bercak berwarna putih.

Banyak dijumpai pada perairan yang keruh dengan dasar lumpur dan hidup di perairan yang agak dalam serta dapat ditangkap dengan jaring dasar.

f. *Panulirus homarus*

*Panulirus homarus* disebut juga Udang Bireng atau Lobster Hijau Pasir. Permukaan bagian atas ruas abdomen mempunyai alur melintang berbentuk lurus dengan tepi bergerigi. Permukaan bagian atas ruas abdomen tidak berambut kecuali pada alur melintang, tepi belakang abdomen dan lekuk yang berada di bagian sisi. Memiliki warna dasar kehijauan atau kecoklatan dengan bintik-bintik terang tersebar diseluruh permukaan segmen abdomen. Kaki dengan bercak-bercak putih.

Lobster ini dijumpai pada perairan dangkal sampai kedalaman beberapa meter dan tinggal di dalam lubang-lubang granit atau vulkanik. Hidup berkelompok dalam jumlah banyak, dan bisa ditangkap dengan perangkap yang diberi umpan atau ditangkap saat menyelam. Udang muda sangat toleransi dengan kekeruhan, sedangkan udang dewasa lebih menyukai perairan yang cerah.<sup>65</sup>

---

<sup>65</sup> Ibid, 57-60.

Pada penelitian ini fokus lobster yang dituju adalah *Panulirus homarus* sebab jenis lobster ini yang sering di jual di Ammar *seafish* sebab budidayanya yang terbilang banyak dijumpai di Indonesia dan berjumlah banyak serta menguni perairan laut dangkal.



## DAFTAR RUJUKAN

- Al- Aqsani, al-hafidz bin hajar. *Bulughul maram*. Indonesia: Darul Ahya Al-kitab Al-arabiya. 2005.
- Al-Syathibi, Abu Ishaq. *Al-Muwafaqat fi Ushul al-Syari'ah jiid II*. Terjemah Beirut : Dar al- Ma'rifah. 1975.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta. 2002.
- Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta. 2006.
- AS, Susiadi. *Metodologi Penelitian*. Bandar Lampung: Seksi Penerbit Fakultas Syariah. 2014.
- Assauri, Sofian. *Strategic Management*. Depok: PT. Raja Grafindo persada. 2013.
- Ashshofa, Burhan. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Rineka Cipta. 2013.
- Basyir, Ahmad Azhar. *Asas-Asas Hukum* . Bandung:PT remaja Rosdakarya. 2009.
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia*. Jakarta: Pusat Bahasa. 2008.
- Djamil, Fathurrahman.. *Penerapan Hukum*. Bandung: PT remaja Rosdakarya. 2009.
- Efendi, Rustam. *Tinjauan Hukum Islam Tentang Harga Dan Ukuran Dalam Jual Beli Lobster Air Laut*. Studi Pada Gudang Lelang Teluk Betung Selatan Kota Bandar Lampung: Skripsi Fakultas Syariah Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah UIN Raden Intan Lampung. 2021.
- Hambali, Arif Yusuf. *Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan*. Jakarta: Prenada media Group, Edisi 1, cet. Ke-1. 2016.
- Haroen, Nasrun. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama. 2007.
- Hasan, Ali. *Marketing Bank Syariah*. Bogor: Ghalia Indonesia, cet. Ke-1. 2010.
- Hidayat, Endang. *Fiqh Jual Beli*. Bandung: PT Remaja Rosadakarya. 2015.
- Ja'far, A.Khumed. *Hukum Perdata Islam Di Indonesia-Aspek Hukum Keluarga dan Bisnis*. Bandar Lampung: Gemilang Publisher. 2018.
- Kasmir. *Kewirausahaan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, Edisi Revisi. 2006.
- Khosyi'ah, Siah. *Fiqih Muamalah*. Bandung : CV Pustaka Setia. 2001.

- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah Fiqh Muamalah*. Jakarta: Prenadamedia. 2012.
- Mustofa, Imam. *Fiqh Muamalah kontemporer*. Depok: Rajawali Pers. 2018.
- Nazir, Moh. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia. 2009.
- Petri, Mia Mulyani. *Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Bisnis UMKM Di Tengah Pandemi COVID-19*. Studi UMKM Buket Bunga Gallery Daisuki Jambi: Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi. 2020.
- Prasetyo, Agung Wahyu. *Strategi Pemasaran Budidaya Lobster Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam*. Studi Kasus di Pantai Klathak Desa Keboireng Kecamatan Besuki Kabupaten Tulungagung: Skripsi Fakultas Syariah Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah IAIN Tulungagung. 2019.
- Pratiwi, Rianta. "Lobster Komersial," *Oseana*, vol. XXXVIII, No.2. 2013.
- Purnomo, yogi. wawancara dengan pegawai Toko Ammar *Seafish* Bandar Lampung, 14 oktober 2021.
- Rasjid, Sulaiman. *Fiqh Islam*. Bandung: Sinar Baru. 1990.
- Siregar, Hariman Surya, dan koko Khoerudin. *Fikih Muamalah Teori dan Implementas*. Bandung: PT remaja Rosdakarya. 2009.
- Solihin, Ismail. *Manajemen Strategik*. Bandung: Erlangga. 2012.
- Sugiono. *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2019.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Depok: Rajawali Pers. 2019.
- Syafe'i, Rachmat. *Fiqih Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia. 2001.
- Syah, Islam Muhammad. *Filsafat Hukum Islam*. Jakarta: Bumi Aksara. 1999.
- Tika, Muhammad Pabundu. *Metodologi Riset Bisnis*. Jakarta: Bumi Aksa. 2006.
- Umar, Husin. *Strategic Management In Action Cet.5*, jakarta: PT: Gramedia pustaka Utama. 2009.
- Yusuf, Muri. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*. Rawamangun: Kencana. 2014.
- Zulfikar , wawancara dengan pemilik Toko Ammar *Seafish* Bandar Lampung, 14 oktober 2021.