
IMPLEMENTASI KHIYAR SYARAT DALAM JUAL BELI
(Studi Kualitatif Di Toko Busana Pasadena Depok)

**Sigit Suhandoyo¹, Zakiah Husni Ramadani², Erni Nurmayanti³,
Fachita Alifiyyah Khalilah³, Salma Zulva⁴**
1,2,3,4 Sekolah Tinggi Agama Islam Al-Qudwah Depok

ABSTRAK

This research aims to determine the implementation of khiyar syarat in buying and selling, a case study at Toko Busana Pasadena Depok. This research uses qualitative methods. The researcher is the key instrument, in terms of collecting and processing data. Data were obtained through interviews with several sources who are management of Toko Busana Pasadena and customers. In addition, data were obtained through observation and document study. The results showed that, Research at Toko Busana Pasadena Depok shows that the implementation of khiyar syarat in buying and selling has been effective and relevant to the principles of fiqh muamalah. Khiyar is understood as protection of rights in transactions, providing an opportunity to review decisions fairly. PT Pasadena implements khiyar syarat with exchange/return policies, 21-day khiyar period, and good communication. This increases customer satisfaction, loyalty, and minimal conflict, integrating fiqh values with modern economics.

Keyword: Option of Condition, Trade.

PENDAHULUAN

Khiyar memiliki nilai penting dalam transaksi muamalah antar sesama manusia, khususnya dalam transaksi jual beli. Khiyar memberikan kesempatan kepada para pelaku akad yang terlibat dalam transaksi untuk mempertimbangkan keputusan mereka dengan lebih baik.

Khiyar memberikan kesempatan kepada pembeli dan penjual untuk mempertimbangkan kembali keputusan mereka sebelum transaksi jual beli disepakati. Ini membantu melindungi hak-hak kedua belah pihak. Dengan adanya khiyar, pihak- pihak yang terlibat dapat memeriksa barang atau jasa yang diperjual-belikan secara lebih teliti, sehingga mengurangi risiko penipuan atau kecurangan. Khiyar memungkinkan pembeli untuk memeriksa kualitas barang sebelum memutuskan untuk membelinya secara definitif. Ini dapat meningkatkan kualitas transaksi dan mengurangi potensi konflik. Khiyar mencerminkan prinsip kerelaan (ridha) dalam transaksi, dimana kedua belah pihak memiliki kesempatan untuk mempertimbangkan dan menyetujui transaksi tanpa tekanan atau paksaan. Dan dengan adanya khiyar, pembeli dan penjual dapat mengurangi risiko kerugian yang mungkin timbul dari transaksi yang tidak diinginkan atau tidak sesuai dengan harapan.

Penelitian tentang khiyar, ditujukan untuk mengetahui implementasi khiyar syarat dalam jual beli, studi kualitatif di Toko Busana Pasadena Depok.

KAJIAN TEORI

Pengertian Khiyar

Dalam bahasa Arab, kata (الْخِيَارُ) *al-khiyār* berarti (جَلَاظِ الْأَشْرَارِ)¹ yaitu kebalikan dari keburukan. merupakan bentuk mashdar dari kata (الْإِخْتِيَارُ) *al-ikhtiyār*, yang berarti (طَلَبُ خَيْرِ الْأَمْرَيْنِ)² yaitu menuntut yang baik dari dua perkara. Ketika seseorang mengatakan (أَنْتَ بِالْخَيْرِ) artinya adalah pilihlah apa yang kamu inginkan³. Dengan demikian kata "al-khiyār" dalam bahasa Arab memiliki dua makna yang terkait, yaitu: Kebalikan dari keburukan dan pilihan atau seleksi. Kedua makna ini terkait dengan konsep "al-ikhtiyār" yang berarti memilih. Ketika seseorang diberikan pilihan, maka mereka memiliki kesempatan untuk memilih apa yang baik atau yang diinginkan. Jadi, kata "al-khiyār" dapat diartikan sebagai pilihan atau kesempatan untuk memilih yang baik.

Para ulama fiqih memberikan definisi yang berdekatan satu sama lain. ‘Ala al-Din al-Samarqandi, fuqaha Hanafiyah mengemukakan bahwa khiyar dalam jual beli adalah

التَّخْيِيرُ بَيْنَ الْفَسْخِ وَالْإِجَازَةِ فَأَيُّهُمَا وَجَدَ سَقَطَ⁴

yaitu, memilih antara membatalkan dan mengesahkan transaksi, maka mana saja yang dipilih, yang lain gugur.

Menurut ulama Malikiyah, yang dimaksud khiyar dalam jual beli adalah,

هُوَ الْبَيْعُ الَّذِي جُعِلَ فِيهِ الْخِيَارُ لِأَحَدِ الْمَتَبَاعَيْنِ فِي الْأَخْذِ وَالرَّدِّ.⁵

yaitu jual beli yang di dalamnya terdapat hak memilih bagi salah satu dari kedua pihak yang melakukan transaksi, baik untuk menerima atau menolak transaksi tersebut.

Al-Khatib al-Syarbini, salah seorang fuqaha syafi’iyah mengemukakan pendapat yang serupa, khiyar adalah,

طَلَبُ خَيْرِ الْأَمْرَيْنِ مِنْ إِمْتِصَاءِ الْعَقْدِ أَوْ فَسْخِهِ⁶

yaitu, permintaan untuk memilih yang terbaik dari dua opsi, yaitu melanjutkan akad atau membatalkannya.

Ulama hanabilah, Ibnu Utsaimin mengemukakan bahwa khiyar adalah

الْأَخْذُ بِخَيْرِ الْأَمْرَيْنِ مِنَ الْإِمْتِصَاءِ أَوْ الْفَسْخِ ، كَأَنَّ لِلْبَائِعِ أَوْ لِلْمَشْتَرِي .⁷

¹ Zain al-Din al-Razi, Mukhtar al-Shohah, (Beirut: Maktabah al-Ashriyah, cetakan ke 5, 1999), Vol 1, hlm 99.

² Abu al-Faydh Murtadha al-Zabidy, Taj al-Arus min Jawahir al-Qamus, (Beirut: Dar al Hidayah tth), Vol 11, hlm 243.

³ Abu Thahir Muhammad bin Ya’qub al-Fairuz Abadi, al-Qamus al-Muhith, (Beirut: Muassasatu al- risalah, cetakan ke 3, 2005), vol 1, hlm 389.

⁴ Abu Bakar Ala al-Din al-Samarqandi, Tuhfatu al-Fuqaha, (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyah, cetakan ke 2, 1994), vol 2, hlm 67.

⁵ Sa’di Abu Habib, al-Qamus al-Fiqhi Lughatan wa Istilahan, (Suriah: Dar al-Fikr, cetakan ke 2, 1988), Vol 1, hlm 125.

⁶ Al-Khatib al-Syarbini al-Syafi’i, Mughni al-Muhtaj, (Beirut: Dar al-Kutub al-ilmiah, cetakan pertama 1994), Vol 2, hlm 402.

⁷ Muhammad bin Shalih al-Utsaimin, Syarh al-Mumti’, (Riyadh: Dar Ibn al-Jauzi, cetakan pertama, 1421 H), Vol 8, hlm 261

yaitu, memilih yang terbaik dari dua opsi, yaitu melanjutkan atau membatalkan, baik itu bagi penjual maupun pembeli.

Berdasarkan berbagai pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa, khiyar merupakan hak memilih yang dimiliki oleh salah satu atau kedua belah pihak dalam transaksi jual beli untuk memutuskan apakah akan melanjutkan atau membatalkan akad. Definisi ini memiliki kesamaan makna meskipun dengan redaksi yang berbeda-beda di antara mazhab Hanafi, Maliki, Syafi'i, dan Hanbali. Pada intinya, khiyar memberikan fleksibilitas kepada pihak-pihak yang bertransaksi untuk mempertimbangkan kembali keputusan mereka sebelum mengikat diri pada akad jual beli. Definisi secara bahasa dan istilah menunjukkan keselarasan.

Pengertian Khiyar Syarat

Ibnu Abidin dari kalangan Hanafiyah mengemukakan bahwa khiyar syarat adalah,

مَا يَنْبُتُ (بِالِشَّرَاطِ) لِأَحَدِ الْمُتَعَاقِدِينَ مِنَ الْإِخْتِيَارِ بَيْنَ الْإِمْضَاءِ وَالْفَسْخِ⁸
yaitu, ditetapkan (karena syarat tertentu) bagi salah satu dari dua pihak yang berakad untuk memiliki pilihan antara melanjutkan atau membatalkan akad.

Khiyar syarat, disebutkan pula oleh salah seorang fuqaha Malikiyah sebagai Jual beli yang dihentikan penyelesaiannya terlebih dahulu untuk menunggu pengesahan yang diperkirakan. Hal ini untuk mengeluarkan aib pada objek, karena khiyar seperti ini tidak dihentikan pertama kali, tetapi prosesnya berlanjut hingga khiyar tersebut dapat dilaksanakan. Artinya, pilihan dalam khiyar tersebut baru dapat ditentukan setelah adanya penemuan aib.⁹

Menurut fuqaha Syafi'iyah khiyar syarat berlaku atas dasar kesepakatan para pelaku akad terhadap sebuah syarat berupa batas waktu tertentu. Secara substansial, fungsi khiyar syarat merupakan perpanjangan waktu dari hak opsional dalam khiyar majelis.¹⁰

Berdasarkan definisi-definisi di atas, khiyar syarat merupakan sebuah konsep dalam fiqh muamalah yang memberikan hak kepada salah satu atau kedua belah pihak pelaku akad untuk memilih antara melanjutkan atau membatalkan akad berdasarkan syarat tertentu. Khiyar syarat dapat ditetapkan melalui kesepakatan para pelaku akad dan berfungsi sebagai perpanjangan waktu dari hak opsional dalam khiyar majelis. Definisi khiyar syarat berbeda-beda antara mazhab Hanafiyah, Malikiyah, dan Syafi'iyah, namun substansi dan tujuan khiyar syarat tetap sama, yaitu memberikan fleksibilitas dan keadilan dalam pelaksanaan akad terkait kemungkinan adanya aib yang tersembunyi.

Masa Khiyar Syarat

Masa khiyar syarat adalah batas waktu minimal dan maksimal dalam menentukan pilihan melakukan transaksi. Batas minimal tidak dikemukakan secara lugas oleh para ulama fiqh, sedangkan batas maksimal yang secara umum

⁸ Ibnu Abidin al-Hanafi, Radd al Muchtar 'ala al-Dar al-Mukhtar, (Beirut: Dar al-Fikri, Cet ke 2, 1992), Vol 4, hlm 567

⁹ Syihab al-din al-Nafrawi al-Maliki, Fawakih al-Diwani, (Beirut: Dar al-Fikr, 1995), vol, 2, hlm 83.

¹⁰ Al-Khatib al-Syarbini, op.cit, vol 2, hlm 421.

dikemukakan oleh para fuqaha adalah 3 malam atau tiga hari. Pendapat ini berdasarkan hadits berikut,

إِذَا بَايَعْتَ قَوْمًا لَمْ يَخْلَبُوا بِكَ فَمَنْ رَضِيَكَ فَأَمْسِكَ وَإِنْ سَخَطْتَ
فَارْزُدْ.¹¹

Apabila kamu jual beli, maka katakan, “tidak ada manipulasi,” selanjutnya kamu berhak menentukan pilihan pada setiap barang yang kamu beli, selama 3 malam. Jika kamu berminat, jika tidak kembalikan.

Penetapan batas waktu selama 3 hari, selain berdasarkan hadits tersebut di atas juga berdasarkan kebiasaan bahwa dalam waktu tersebut para pelaku akad sudah memiliki kecukupan waktu untuk membuat pertimbangan yang matang. Pendapat seperti ini dikemukakan oleh fuqaha Hanafiyah¹² dan Syafi'iyah¹³. Adapun jika masa khiyar melebihi 3 hari 3 malam, maka menurut Abu Hanifah akad menjadi fasad, dan bathil menurut Syafi'iyah.

Berbeda dengan pendapat tersebut di atas, menurut fuqaha Hanabilah masa khiyar syarat tidak berbatas waktu, melainkan sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Demikian pula fuqaha Malikiyah yang memberikan acuan masa khiyar syarat berdasarkan keumuman dalam masyarakat dan kondisi komoditas.¹⁴

Masa khiyar syarat berakhir dengan beberapa keadaan, yaitu: a). batas waktu khiyar yang disyaratkan para pelaku akad berakhir. b). para pelaku akad memutuskan melangsungkan akad atau membatalkan akad dan c). komoditas di tasharufkan, seperti dijual kembali, disewakan, dll.

Dari berbagai pendapat di atas dapat disimpulkan, masa khiyar syarat adalah batas waktu untuk menentukan pilihan dalam transaksi jual beli, dengan batas maksimal 3 hari/night menurut mayoritas ulama (Hanafiyah dan Syafi'iyah), berdasarkan hadits dan kebiasaan. Jika melebihi 3 hari, akad menjadi fasad (Abu Hanifah) atau bathil (Syafi'iyah). Namun, Hanabilah dan Malikiyah berpendapat bahwa masa khiyar syarat dapat disesuaikan dengan kesepakatan atau kebiasaan masyarakat. Masa khiyar syarat berakhir jika batas waktu habis, akad dilangsungkan/dibatalkan, atau komoditas di-tasharufkan.

Shigat Khiyar Syarat

Kata yang menunjukkan maksud khiyar, seperti kata "ridha". Bahkan, khiyar dapat sah meskipun tidak ada kata "khiyar" atau kata-kata yang memiliki makna serupa dalam pembicaraan, jika ada kata-kata yang dapat diartikan sebagai kinayah (ungkapan tidak langsung) tentang khiyar yang diucapkan saat atau setelah akad.

Kesepakatan atas kata-kata atau istilah tertentu yang menimbulkan khiyar (hak pilih) dapat terjadi melalui penggunaan istilah-istilah yang telah disepakati, baik karena penggunaan dalam syariat maupun karena adat kebiasaan. Contohnya, istilah "la khilabah" (tidak ada manipulasi) dianggap sebagai istilah yang

¹¹ Abu Bakar al-Baihaqi, al-Sunan al-Kubra, (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyyah, cetakan ke 3, 2003), vol 5, hlm 449, hadits no 10459.

¹² Ibnu Abidin al-Hanafi, op.cit, vol 4, hlm 568.

¹³ Abu Zakariya al-Nawani, al-Majmu, (Beirut: Dar al-FIKr, tth), vol 9, hlm 190

¹⁴ Tim Penulis, Al-maushuah al-fiqhiyyah al-Kuwaitiyah, (Kuwait: Kementerian Wakaf dan Urusan Islam, 1404 H), Vol 20, hlm 85-86.

menimbulkan khayar jika kedua pihak yang bertransaksi mengetahui maknanya, berdasarkan penggunaan dalam syariat.¹⁵

Jual Beli

Para ulama berbeda pendapat tentang definisi jual beli, namun secara umum dapat disimpulkan bahwa jual beli adalah pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan.¹⁶ Jual beli disyariatkan oleh Allah SWT berdasarkan Al-Qur'an, Sunnah, dan Ijma, dan hukumnya mubah kecuali jika dilarang oleh syara'. Al-Qur'an menyebutkan jual beli dalam beberapa ayat, termasuk Al-Baqarah: 275, yang menjadi dalil kehalalan jual beli dengan dasar keridho'an kedua belah pihak dan tidak melanggar larangan. Jual beli dapat dibedakan menjadi beberapa jenis dan memiliki ketentuan serta syarat yang harus dipenuhi.¹⁷

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif untuk memahami implementasi khayar syarat dalam jual beli. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menyajikan dunia sosial¹⁸ dan perspektifnya di dalam dunia, dari segi konsep, perilaku, persepsi, dan persoalan tentang manusia yang diteliti.¹⁹ Penelitian ini tidak menggunakan prosedur statistik atau kuantifikasi, melainkan mendeskripsikan, menguraikan, dan menganalisis data dalam bentuk kata-kata.²⁰

Sumber data penelitian terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari subjek penelitian melalui wawancara atau pengambilan data langsung, sedangkan data sekunder diperoleh dari pihak lain atau sumber yang sudah ada. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi²¹ untuk memperoleh data yang valid dan dapat dipercaya²². Analisis data dilakukan dengan tiga langkah sistematis, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi. Reduksi data melibatkan pemilihan dan penyederhanaan data untuk memperoleh kesimpulan yang valid. Penyajian data dilakukan dengan menyajikan informasi secara sistematis dalam bentuk matrik, grafik, atau bagan. Penarikan kesimpulan atau verifikasi dilakukan sejak awal pengumpulan data dan melibatkan pembuatan pola-pola, penjelasan, dan proposisi untuk memperoleh kesimpulan yang akurat.²³

¹⁵ Nidzham al-Din al-Balkhi, etc, *Fatawa al-Hindiyah*, (Beirut: Dar al-Fikr, 1310 H), vol 3, hlm 39.

¹⁶ Prof H Rachmat Syafe'i, M.A *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2020), hlm. 73.

¹⁷ Syamsuddin al-Qurthubi, *al-jami' li ahkamil Qur'an*, (Cairo: Dar al-Kutub al-Mishriyah, cet. II 1384 H), Jilid 3, hlm. 356.

¹⁸ Salim dan Syahrur, 2012, *Metodologi Penelitian Kualitatif (Konsep dan Aplikasi dalam Ilmu Sosial, Keagamaan dan Pendidikan)*, (Bandung: Citapustaka Media) hlm. 41

¹⁹ Lexy J. Moleong, 2014, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung:PT Remaja Rosdakarya) hlm.5

²⁰ Ibid

²¹ Ipa Hafsiyah Yakin, *Metode Penelitian Kualitatif*, CV. Aksara Global Akademia, 2023, Garut

²² Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. (Bandung,Alfabeta) Hlm.243

²³ Winarno Surakhmad, 1990. *Pengantar Penelitian Ilmiah, Dasar, Metode, Teknik*, Bandung:Tarsito, Hlm. 20-30

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Pemahaman Tentang Khiyar Dalam Jual Beli

Narasumber sebagai para pelaku akad jual beli, memiliki pemahaman yang baik terkait konsep khiyar. Secara praktik, penjual menawarkan produk dan menerima pembayaran dari pembeli. PT Pasadena selaku penjual memastikan kepuasan pelanggan dengan menjamin kualitas produk yang ditawarkan. Meski akad jual beli sudah terjadi, PT Pasadena menetapkan prosedur bagi terjadinya proses khiyar dalam bentuk penukaran maupun pengembalian barang dan uang.

Khiyar dalam jual-beli, dipahami oleh narasumber sebagai kesempatan bagi kedua belah pihak untuk mempertimbangkan kembali keputusan mereka. Jika ada kondisi tertentu yang membuat salah satu pihak merasa tidak puas, maka dapat membuat kesepakatan baru dan mencari solusi yang terbaik. Dengan demikian, transaksi jual beli dapat dilakukan dengan adil dan transparan, serta memenuhi kebutuhan dan harapan kedua belah pihak. Kajian para fuqaha terhadap makna khiyar menunjukkan bahwa, praktik yang terjadi di PT Pasadena menunjukkan kefahaman yang baik. Khiyar dipahami sebagai kesempatan untuk memilih yang terbaik antara dua perkara, sebagaimana pemahaman kebahasaan yang dikemukakan oleh para pakar sastra Arab maupun para fuqaha dalam berbagai mazhab fiqh.

Praktik khiyar dalam jual beli di PT Pasadena menunjukkan bahwa bagi setiap Muslim, karakter Islam dan praktik muamalah tidak dirusak oleh perbedaan generasi. Masyarakat Muslim yang saat ini mewarisi pemahaman yang ideal mengenai fiqh Islam. Mengikuti apa yang dikembangkan oleh para ulama fiqh pada masa lampau, dan dikembangkan hingga saat ini.

Dalam sekian banyak praktik muamalah dalam fiqh Islam, praktik khiyar dalam akad jual beli di PT Pasadena terlegitimasi. Memberikan kepuasan bagi para pihak yang terlibat dalam transaksi jual beli, dan menciptakan stabilitas karena berdiri atas asas kejujuran dan saling rela. Jikalau para pelaku usaha Muslim memberikan suatu kontinuitas antara praktik ekonomi dalam dunia modern dengan tuntunan fiqh Islam, maka berbagai kemungkinan terbentang luas, bahwa ibadah bagi muslim bukan hanya yang bersifat ritual, melainkan juga melibatkan pemahaman dan komitmen keagamaan dalam praktik ekonomi.

Kebijakan Masa Khiyar Syarat Dalam Jual Beli

Penerapan khiyar syarat dalam praktik jual beli di Toko Busana Pasadena Depok menunjukkan kesadaran pelaku usaha terhadap pentingnya perlindungan hak-hak konsumen dalam akad muamalah. Hal ini sejalan dengan definisi khiyar syarat menurut para fuqaha, yaitu hak yang diberikan kepada salah satu atau kedua pihak dalam akad jual beli untuk memilih antara melanjutkan atau membatalkan transaksi dalam jangka waktu tertentu yang disepakati sebelumnya.

PT Pasadena telah menerapkan kebijakan khiyar sejak awal berdirinya usaha, bahkan ketika masih dalam bentuk usaha kaki lima. Bentuk khiyar yang diterapkan adalah pemberian hak kepada pembeli untuk menukar barang yang tidak sesuai dengan kesepakatan, baik dari segi ukuran, model, atau kebutuhan lain. Selain itu, toko ini juga memberikan kesempatan untuk penukaran dengan menyertakan pemberian ongkos sebagai bentuk empati kepada pelanggan yang harus kembali ke

toko. Hal ini mencerminkan implementasi nilai-nilai al-ridha dalam akad, yaitu saling menerima dan memberi kemudahan.

Dalam penetapan masa khiyar syarat, PT Pasadena menunjukkan adaptasi kebijakan yang dinamis. Awalnya, masa khiyar ditetapkan selama satu minggu, namun pasca-pandemi COVID-19, masa tersebut diperpanjang menjadi 21 hari atau 3 minggu. Perpanjangan waktu ini didasarkan pada pertimbangan kondisi pelanggan yang mayoritas berasal dari luar kota dan memerlukan waktu lebih panjang untuk melakukan penukaran. Pandangan ini sejalan dengan pendapat fuqaha Malikiyah dan Hanabilah yang menyatakan bahwa masa khiyar syarat dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dan kebutuhan riil masyarakat.

Dari sisi pelanggan, mereka memahami bahwa masa khiyar tidak bersifat mutlak, namun cukup disesuaikan dengan kondisi. Wawancara dengan salah satu pelanggan menunjukkan bahwa masa penukaran di PT Pasadena bisa sampai dua pekan, dan pelanggan tidak akan memaksa untuk menukar kembali jika masa penukaran telah habis. Hal ini menunjukkan adanya pemahaman bersama antara penjual dan pembeli mengenai batas waktu yang telah disepakati.

Dalam pelaksanaannya, terdapat hambatan seperti tidak adanya bukti pembelian yang dibawa oleh pelanggan. Namun, toko memberikan kelonggaran melalui pendekatan edukatif dengan memberikan pemahaman mengenai pentingnya mengikuti prosedur. Hal ini sejalan dengan prinsip syariah bahwa kemaslahatan dan kemudahan menjadi pertimbangan utama dalam implementasi hukum.

Berdasarkan teori fiqh, masa khiyar syarat menurut mayoritas ulama dibatasi maksimal tiga hari. Namun, pendapat yang lebih fleksibel dari Hanabilah dan Malikiyah yang tidak menetapkan batas waktu secara ketat lebih relevan untuk konteks modern seperti yang diterapkan di PT Pasadena.

Dengan demikian, penerapan masa khiyar syarat di PT Pasadena bukan hanya sebatas prosedur operasional toko, tetapi juga merupakan refleksi nyata dari prinsip-prinsip fiqh muamalah. Penekanan pada asas ridha, perlindungan hak konsumen, dan fleksibilitas waktu menunjukkan bahwa toko ini tidak hanya menjalankan bisnis, tetapi juga membawa nilai-nilai Islam dalam praktik ekonomi modern. Hal ini menguatkan argumen bahwa fiqh klasik tetap relevan dalam konteks kontemporer jika diterapkan dengan memahami maqashid syariah dan realitas sosial masyarakat.

Sighat Khiyar Syarat dalam Transaksi Jual Beli di PT Pasadena

Pemahaman mengenai sighat khiyar syarat dalam transaksi jual beli di PT Pasadena menunjukkan adanya kesadaran praktis dan kultural terhadap prinsip-prinsip fiqh muamalah, khususnya dalam memberikan keleluasaan kepada pembeli. Para pelaku usaha dan konsumen di PT Pasadena mempraktikkan khiyar syarat, meskipun seringkali tanpa menggunakan istilah-istilah fiqh secara eksplisit.

Sebelum transaksi terjadi, sudah ada komunikasi dan pemberitahuan dari manajemen PT Pasadena kepada pelanggan mengenai barang apa saja yang bisa ditukar dan yang tidak bisa ditukar. Ketentuan ini disebutkan secara lisan oleh kasir dan tertulis di banner besar di belakang kasir. Contoh sighat atau bentuk pernyataannya adalah: "Barang ini bisa ditukar dalam waktu 21 hari, tapi pakaian

dalam tidak bisa ditukar." Kalimat ini menjadi bentuk sighat yang secara substansi sudah memenuhi unsur akad khiyar syarat.

Kesefahaman juga ditemukan pada pelanggan. Menurut para pelanggan komunikasi yang menunjukkan shighat ijab dan qabul, terjadi ketika kasir menyebutkan ukuran dan harga barang, serta menegaskan bahwa jika tidak cocok bisa dikembalikan dalam jangka waktu tertentu. Walaupun tidak semua istilah fiqh digunakan secara sadar, baik pihak toko maupun pembeli menyetujui substansi dari kesepakatan tersebut. Hal ini menunjukkan adanya pemahaman yang bersifat praktikal terhadap shighat khiyar.

Dari segi syarat sah khiyar syarat, praktek di PT Pasadena telah memenuhi unsur-unsur sebagai berikut:

1. Disepakati saat akad atau sebelum berpisah majelis; Sebelum barang diserahkan, kasir menjelaskan hak tukar dalam waktu tertentu. Ini menunjukkan bahwa syarat dan sighat khiyar sudah terjadi pada waktu yang tepat.
2. Jelas dan tidak menimbulkan gharar; Pemberitahuan tentang barang yang bisa dan tidak bisa ditukar serta durasinya disampaikan secara lisan dan tertulis, menghindari kesalahpahaman.
3. Ada tenggat waktu yang disepakati; Pada awalnya, PT Pasadena menetapkan masa khiyar selama satu minggu. Namun setelah pandemi, waktu ini diperpanjang hingga 21 hari, sebagai bentuk kelonggaran bagi pelanggan yang mungkin sedang bepergian atau memiliki kendala lain.
4. Tidak bertentangan dengan prinsip syariah; Penukaran atau pengembalian barang hanya berlaku untuk barang-barang tertentu dan tidak untuk barang yang menyangkut aurat, seperti pakaian dalam. Ini menunjukkan adanya pertimbangan syar'i.

Dalam implementasinya, jika terdapat pelanggan yang melebihi batas waktu penukaran atau tidak membawa bukti pembelian, pihak toko tetap mempertimbangkan dengan memberikan edukasi terlebih dahulu, kemudian membantu jika memang layak. Hal ini menunjukkan fleksibilitas dalam penerapan khiyar syarat.

Kesepakatan mengenai khiyar syarat tidak hanya terjadi secara lisan, tetapi juga melalui informasi tertulis dan sighat tertulis yang diakui dan dipahami kedua belah pihak. Sehingga jika sewaktu-waktu timbul sengketa, pihak toko dan pembeli memiliki dasar yang kuat dalam menyelesaikannya dengan adil dan transparan.

Dengan demikian, shighat khiyar syarat di PT Pasadena telah dipraktekkan secara baik dan memenuhi kriteria syariah, meskipun dalam bentuk yang lebih kontekstual dan praktis. Praktik ini tidak hanya memperkuat hubungan jual beli yang adil, tetapi juga meningkatkan loyalitas pelanggan, mengurangi potensi konflik, serta memberikan nilai lebih dalam pelayanan toko.

Keberhasilan Implementasi Khiyar dalam Transaksi Jual Beli di PT Pasadena

Praktik khiyar dalam jual beli di PT Pasadena tidak hanya dipahami sebagai hak memilih bagi pembeli, namun juga menjadi bagian dari strategi pelayanan yang memperkuat kepercayaan konsumen dan loyalitas pelanggan. Hasil wawancara

dengan pihak internal perusahaan dan konsumen menunjukkan bahwa implementasi khiyar yang dilakukan telah menghasilkan dampak nyata dalam meningkatkan kualitas interaksi bisnis dan kenyamanan dalam transaksi.

Salah satu indikator keberhasilan utama yang tampak dari wawancara adalah tingkat kepuasan pelanggan. Kebijakan manajemen PT Pasadena memberikan masa khiyar hingga 21 hari memberikan rasa aman bagi pembeli. Hal ini terbukti dari tingginya ulasan positif yang diberikan konsumen melalui Google Review serta meningkatnya kunjungan. Bagi pihak manajemen, pelayanan berbasis khiyar bukan sekadar kebijakan sopan santun, melainkan upaya strategis untuk menumbuhkan loyalitas pelanggan.

Para pelanggan memandang peluang untuk menggunakan khiyar sebagai bentuk kebijaksanaan pihak penjual. Ketika pelanggan diberikan waktu untuk berpikir ulang atau mempertimbangkan kembali barang yang telah dibeli, maka ia merasa dihargai. Bahkan, dalam kondisi di mana barang tidak bisa ditukar karena batas waktu telah lewat, konsumen tetap menerima hal itu karena aturan sudah disampaikan dengan jelas sejak awal.

Indikator lainnya adalah minimnya konflik dalam transaksi. Dengan adanya ketentuan khiyar syarat yang disampaikan secara terbuka dan didukung informasi tertulis, proses transaksi berlangsung dengan tenang dan terbuka. Kalaupun ada situasi di mana pembeli datang untuk menukar tanpa membawa bukti nota, pihak toko tidak serta-merta menolak, tetapi memberikan edukasi terlebih dahulu. Pendekatan ini memperkecil potensi perselisihan dan menjadikan proses jual beli berjalan dengan nilai keadilan dan toleransi.

Selain itu, keberhasilan implementasi khiyar juga terlihat dari kemampuan PT Pasadena untuk mengelola risiko kerugian, baik dari sisi kualitas barang maupun kepuasan pelanggan. Masa khiyar 21 hari dimanfaatkan sebagai periode uji coba informal terhadap kelayakan barang. Jika barang ternyata cacat atau tidak sesuai, maka masih ada waktu untuk memperbaiki situasi tanpa kerugian besar. Dari sisi pelanggan, hak untuk menukar atau mengembalikan barang menjadi bentuk perlindungan konsumen yang mencegah kerugian finansial akibat pembelian yang tergesa-gesa atau keliru.

Dengan demikian, keberhasilan implementasi khiyar di PT Pasadena dapat diukur dari beberapa indikator: 1). Tingkat kepuasan dan loyalitas pelanggan yang tinggi. 2). Minimnya konflik antara penjual dan pembeli. 3). Meningkatnya citra toko sebagai tempat belanja yang fleksibel dan ramah konsumen. 4) Adanya kontrol terhadap kualitas barang melalui masa khiyar, dan 5). Respons cepat dan bijaksana dalam menghadapi kasus khusus atau keluhan konsumen.

Semua indikator ini menunjukkan bahwa khiyar bukan hanya sekedar konsep fiqih, melainkan menjadi instrumen nyata yang mampu memperkuat etika bisnis, perlindungan konsumen, dan keberlanjutan usaha.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Toko Busana Pasadena Depok, dapat disimpulkan bahwa implementasi khiyar syarat dalam praktik jual beli telah diterapkan secara efektif dan relevan dengan prinsip-prinsip fiqih muamalah. Konsep khiyar dipahami oleh pelaku usaha dan pelanggan sebagai

bentuk perlindungan hak dalam transaksi, yang memberikan kesempatan kepada kedua belah pihak untuk meninjau kembali keputusan mereka secara adil dan tanpa paksaan.

Secara praktis, PT Pasadena menerapkan khiyar syarat dalam bentuk kebijakan penukaran atau pengembalian barang, yang didukung dengan pemahaman mendalam terhadap masa khiyar dan sighat (ungkapan) yang sah. Masa khiyar syarat di toko ini bahkan diperpanjang menjadi 21 hari, menunjukkan fleksibilitas kebijakan yang berorientasi pada kepuasan pelanggan serta sejalan dengan pandangan mazhab fiqh yang membolehkan kesepakatan waktu berdasarkan kebutuhan masyarakat.

Komunikasi antara pihak toko dan pelanggan dalam menyampaikan aturan khiyar juga dilakukan dengan baik, melalui media lisan maupun tulisan (seperti banner informasi di toko). Hal ini mencerminkan penerapan sighat khiyar yang kontekstual namun tetap memenuhi syarat sah menurut hukum Islam.

Keberhasilan implementasi khiyar syarat ditunjukkan dengan meningkatnya kepuasan konsumen, loyalitas pelanggan, serta minimnya konflik dalam transaksi. PT Pasadena berhasil mengintegrasikan nilai-nilai fiqh klasik dengan realitas ekonomi modern secara harmonis, menunjukkan bahwa ajaran Islam sangat aplikatif dalam membangun etika bisnis yang adil, transparan, dan berkelanjutan.

Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya menegaskan pentingnya khiyar syarat sebagai konsep fiqh, tetapi juga memperlihatkan bagaimana nilai-nilai tersebut dapat diimplementasikan secara nyata dalam dunia usaha kekinian, dengan tetap mengedepankan prinsip kerelaan (*ridha*), kejujuran, dan kemaslahatan bersama.

DAFTAR PUSTAKA

- al-Razi, Zain al-Din, Mukhtar al-Shohah, (Beirut: Maktabah al-Ashriyah, cetakan ke 5, 1999).
- al-Zabidy, Abu al-Faydh Murtadha, Taj al-Arus min Jawahir al-Qamus, (Beirut: Dar al Hidayah tth).
- Abadi, Abu Thahir Muhammad bin Ya'qub al-Fairuz, al-Qamus al-Muhith, (Beirut: Muassasatu al- risalah, cetakan ke 3, 2005)
- al-Samarqandi, Abu Bakar Ala al-Din, Tuhfatu al-Fuqaha, (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyah, cetakan ke 2, 1994).
- Habib, Sa'di Abu, al-Qamus al-Fiqhi Lughatan wa Istilahan, (Suriah: Dar al-Fikr, cetakan ke 2, 1988).
- al-Syafi'I, Al-Khatib al-Syarbini, Mughni al-Muhtaj, (Beirut: Dar al-Kutub al-ilmiah, cetakan pertama 1994).
- al-Utsaimin, Muhammad bin Shalih, Syarh al-Mumti', (Riyadh: Dar Ibn al-Jauzi, cetakan pertama, 1421 H)
- al-Hanafi, Ibnu Abidin, Radd al Muchtar 'ala al-Dar al-Mukhtar, (Beirut: Dar al-Fikri, Cet ke 2, 1992).
- al-Maliki, Syihab al-din al-Nafrawi, Fawakih al-Diwani, (Beirut: Dar al-Fikr, 1995).

- al-Baihaqi, Abu Bakar, al-Sunan al-Kubra, (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyyah, cetakan ke 3, 2003).
- al-Nawani, Abu Zakariya, al-Majmu, (Beirut: Dar al-Fikr, tth)
- Tim Penulis, Al-maushuah al-fiqhiyyah al-Kuwaitiyah, (Kuwait: Kementrian Wakaf dan Urusan Islam, 1404 H)
- al-Balkhi, Nidzham al-Din, etc, Fatawa al-Hindiyah, (Beirut: Dar al-Fikr, 1310 H).
- Salim dan Syahrums, 2012, *Metodologi Penelitian Kualitatif (Konsep dan Aplikasi dalam Ilmu Sosial, Keagamaan dan Pendidikan)*, (Bandung: Citapustaka Media).
- Moleong, Lexy J., 2014, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung:PT Remaja Rosdakarya)
- Yakin, Ipa Hafsiyah, 2023, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Garut: CV. Aksara Global Akademia)
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. (Bandung: Alfabeta)
- Surakhmad, Winarno, 1990. *Pengantar Penelitian Ilmiah, Dasar, Metode, Teknik*, (Bandung: Tarsito).