

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Sistem jual beli sangat dibutuhkan kejujurannya bagi para pihak pembeli dan penjual, bukan hanya sesuai dengan ketentuan syariat tetapi juga untuk menciptakan atau terciptanya kepuasan bagi pihak pembeli dan penjual. Dalam sistem jual beli Islam telah memberikan aturan yang dapat digunakan oleh para penjual mengenai rukun dan syarat jual beli. Baik yang berkenaan dengan pihak penjual dan pembeli, akad, maupun objek akad atau barang yang diperjualbelikan. Jual beli merupakan perbuatan yang mulia dan pelakunya mendapat keridhaan Allah SWT. Bahkan Rosulullah SAW, menegaskan bahwa penjual yang jujur dan benar kelak di akhirat akan ditempatkan bersama para Nabi, Syuhada, dan orang-orang Sholeh. Hal ini menunjukkan tingginya derajat penjual yang jujur dan benar. Lain halnya, jual beli yang mengandung unsur kezaliman, seperti berdusta, mengurangi takaran, timbangan, dan ukuran, maka tidak lagi bernilai ibadah, tetapi sebaliknya, yaitu perbuatan dosa. Untuk menjadi pedagang yang jujur itu sangat berat, tetapi harus disadari bahwa kecurangan, kicuhan, dan kebohongan itu tidak ada gunanya.¹

Sistem transaksi mempunyai landasan yuridis yang sangat kuat baik dalam al-qur'an maupun sunnah Rosulullah SAW. Ada juga sejumlah ayatnya didalam al-qur'an yang membicarakan transaksi jual beli,

¹ Abdul Rahman Ghazaly, Ghuftron Ihsan, Dan Safiudin Shidiq, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2010), 89.

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...” (Qs. Al-Baqarah (2);275).²

Perkembangan pengetahuan dan teknologi pada saat ini membawa perubahan terhadap pola hidup konsumen. Perubahan pola hidup konsumen dikarenakan tuntutan zaman yang semakin maju dan berkembang. Semakin berkembangnya pengetahuan dan teknologi, setiap konsumen harus bisa mengimbangi perkembangan yang berdampak pada kebutuhan hidupnya. Kebutuhan hidup yang beranekaragam membuat konsumen lebih teliti dalam proses pemenuhan kebutuhan hidup. Pemenuhan seperti kebutuhan primer yang terdiri dari papan, pangan, dan sandang tidak dapat dihindari.³

Suatu kehidupan diperlukannya pemenuhan kebutuhan, Dengan demikian, dapat dikatakan ada saling bergantung antara produsen dan konsumen, produsen akan berusaha menggunakan faktor-faktor yang ada untuk memproduksi berbagai jenis barang kebutuhan yang diminta oleh konsumen. Artinya, produsen dalam memproduksi barang kebutuhan tersebut berharap agar konsumen membeli barang yang diproduksikannya dengan melebihi biaya produksi (termasuk promosi/ pemasaran) yang dikeluarkan oleh produsen, selisih lebih tersebutlah yang diharapkan oleh produsen sebagai keuntungan yang akan diperolehnya. Lazimnya,

² QS. Al-Baqarah (2); 275.

³ Endhar Widjaya Putra, Srikandi Kumadji dan Edy Yulianto, “Pengaruh Diskon Terhadap Minat Beli Serta Dampaknya Pada Keputusan Pembelian”, *jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* {vol. 38 No.2 september 2016}, 185.

produsen selalu berprinsip “memproduksi barang dengan biaya yang relatif rendah untuk memaksimalkan keuntungan yang akan diperoleh.”⁴

Dalam perkembangan sistem jual beli ada beberapa strategi pemasaran yang dilakukan oleh pedagang dalam memasarkan produk atau barang dagangannya. Dalam melakukan kegiatan pemasaran yang sering digunakan salah satunya dengan melakukan promosi yang dilakukan dengan tujuan memberikan peranan yang penting untuk mempengaruhi pembeli agar membeli barang yang dijual. Sistem promosi yang dikenal luas oleh masyarakat adalah dengan sistem potongan harga (diskon).

Diskon merupakan bentuk promosi penjualan yang sederhana dikarenakan hanya berupa pengurangan harga produk yang bersifat sementara. Menurut Kotler dan Armstrong, diskon merupakan pengurangan harga langsung terhadap suatu pembelian dalam periode waktu tertentu, pemberian diskon terhadap konsumen memiliki tujuan untuk menghargai respon pelanggan. Adanya diskon yang diberikan oleh masing-masing perusahaan dalam pemasaran produknya menimbulkan ketertarikan konsumen untuk memiliki dan membeli produk tersebut.⁵

Produk dalam yang ditawarkan memiliki kejelasan barang, kejelasan ukuran, menggunakan bahan yang baik, dan dalam promosi maupun iklan tidak melakukan kebohongan. Oleh karena itu praktek jual beli harus dikerjakan secara bertanggung jawab. Konsep jual beli dalam Islam ialah jual beli yang membawa keuntungan dan manfaat pada

⁴ Suhrawardi K.Lubis, dan Farid Wajdi, *Hukum Ekonomi Islam* (Jakarta Timur: Sinar Grafika, 2014), 22-23.

⁵ Suhrawardi K.Lubis, dan Farid Wajdi, *Hukum Ekonomi Islam*, 22-23.

pelakunya dan berdasarkan atas ketuhanan, etika, kemanusiaan dan keseimbangan. Dalam keuntungan perspektif pihak penjual adalah apa yang didapatkan berdasarkan kuantitasnya penjual barang. Ada banyak cara yang dilakukan sebagai upaya mempengaruhi pembeli agar membeli barang yang dijualnya. Salah satunya ialah dengan melakukan pemberian diskon. Pemberian diskon dalam hukum ekonomi syariah harus sesuai dengan syariat islam yaitu adanya kejujuran, keterbukaan didalamnya serta terpenuhinya syarat-syarat dan rukun jual beli itu sendiri.

Untuk sementara, jual beli ini sepertinya menguntungkan, tetapi justru sebaliknya, sangat merugikan. Misalnya, pembeli merasa dirugikan, baik karena dikurangi kadarnya maupun kualitasnya, dapat dipastikan tidak akan berbelanja lagi ke tempat yang sama. Jika kecurangan dan dusta ini dipelihara, maka kedepan tidak akan ada lagi orang yang berbelanja, maka bangkrutlah usahanya.⁶

Para ulama fiqh menyatakan bahwa suatu jual beli dianggap sah apabila, jual beli itu terhindar dari cacat, seperti kriteria barang yang diperjualbelikan itu tidak diketahui, baik jenis, kualitas, maupun kuantitasnya, jumlah harga tidak jelas, jual beli itu mengandung unsur paksaan, tipuan, mudarat, serta adanya syarat-syarat lain yang membuat jual beli itu rusak.⁷

Pada penelitian ini yang dibahas adalah diskon yang terjadi pada sebuah Store yang terletak di Store Nibras *House Rongtengah* Sampang,

⁶ Ahmad Wardu Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: AMZAH, 2015), 173.

⁷ Abdul Rahman Ghazaly, Ghufroon Ihsan, Dan, Safiudin Shidiq, 77.

didalamnya menjual busana muslim, ada beberapa baju yang memiliki sistem diskon yang berbeda-beda, store tersebut terkadang menggunakan diskon buy 1 get 1 dan juga menggunakan voucher belanja yang digunakan. Penerapan sistem diskon pada store dilakukan setiap hari tanpa batas waktu. Menurut pemilik store saat diwawancarai, “Diskon yang digunakan ini dimulai dari 10% 15% 25% 30%, penggunaan diskon tersebut berbeda-beda bagi pelanggan baru diskon 5% bagi pelanggan lama dan berlangganan sekaligus dijual kembali (Reseler) mereka mendapatkan diskon lebih besar sebagai pendapatannya dari 10%-15%, diskon tersebut tidak terbatas waktu, melainkan memang sudah diadakan dari program perusahaan tersebut, pemilik store dari harga kulakan mendapatkan 35% dari harga bandroll tersebut dan dipasarkan sesuai yang disebutkan di atas. Namun yang sering digunakan di Store tersebut pelanggan yang memiliki kartu member sedangkan kartu member tersebut didapat dengan cara membeli kartu member dengan harga bagi pelajar 15.000 Ribu bagi reseler 20.000 Ribu ada yang khusus VIP dengan harga kartu member 25.000 Ribu.⁸

Dari sekian banyaknya pertokoan yang menggunakan sistem diskon, peneliti menemukan yang lebih menarik dan berbeda dari sistem diskon yang biasanya, sesuai dengan penjelasan diatas, bahwa pada store Nibras *House Rongtengah* Sampang menggunakan sistem pendiskonan setiap hari tanpa batas waktu, sehingga hal tersebut menimbulkan efek

⁸ Yenri, Selaku Pemilik Store Nibras *House Rongtengah* Sampang, Wawancara Langsung (3 April, 2022).

curiga terhadap sistem diskon yang berlaku apakah sistem diskon yang terjadi benar-benar diskon atau hanya sebagai tipuan belaka atas ketidaktahuan customer terhadap alasan mengapa didiskonkan untuk semua barang, baik yang baru launching atau yang sudah lama.

Dari permasalahan di atas, perlu diadakannya penelitian terhadap permasalahan tersebut dengan judul “**Analisis Sistem Diskon pada Store Nibras *House Rongtengah Sampang* Persepektif Hukum Ekonomi Syariah**”.

B. Fokus penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah diuraikan di atas, maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Sistem Diskon Pada Store Nibras *House Rongtengah Sampang*.?
2. Bagaimana Menurut Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sistem Diskon Yang Terjadi Di Store Nibras *House Rongtengah Sampang*.?

C. Tujuan penelitian

1. Untuk Mengetahui Bagaimana Sistem Diskon Pada Store Nibras *House Rongtengah Sampang*.
2. Untuk Mengetahui Bagaimana Menurut Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sistem Diskon Yang Terjadi di Store Nibras *House Rongtengah Sampang*.

D. Manfaat penelitian

Penelitian ini diharapkan nantinya akan memberikan manfaat bagi tiga sektor, baik secara akademis, teoritis, maupun secara praktis.

1. Secara akademis

- a. Untuk menambah khazanah keilmuan yang dapat berguna bagi pengembangan ilmu hukum islam dalam bidang yang berkaitan dengan muamalah terutama terhadap sistem diskon yang sesuai dengan permasalahan peneliti menurut Hukum Ekonomi Syariah.
- b. Sebagai acuan untuk para peneliti selanjutnya yang serupa maupun yang hampir mirip dan untuk bisa dikembangkan sebagai hasil yang disesuaikan dengan zaman.

2. Secara teoritis

a. Bagi peneliti

Untuk mengetahui bagaimana sistem diskon pada Store Nibras *House Rongtengah* Sampang dan bagaimana sistem diskon yang harus kita patuhi sesuai dengan Hukum Ekonomi Syariah, sehingga dari penelitian ini peneliti mampu mengetahui hal yang memang tidak dibenarkan maupun sudah dibenarkan dalam Hukum Ekonomi Syariah dan menambah khazanah yang dapat memperluas wawasan intelektual dalam menyelesaikan permasalahan dalam sistem diskon yang terjadi di Store Nibras *House Rongtengah* Sampang.

b. Bagi pembaca

Dari hasil penelitian ini nantinya dapat menjadi bahan bacaan yang akan menjadi acuan referensi bagi kalangan pelajar baik itu siswa atau mahasiswa khususnya yang keilmuannya fokus kepada Hukum Ekonomi Syariah.

3. Secara praktis

Memberikan masukan pemikiran kepada pihak yang terkait langsung dengan objek penelitian maupun masyarakat luas dalam rangka memperbaiki sistem yang tidak sesuai dengan tata aturan hukum Islam, terutama pada kalangan instansi, antara lain:

a. Bagi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Madura

Penelitian ini dapat menjadi salah satu tambahan literatur di Perpustakaan IAIN Madura, dan bisa untuk dijadikan referensi sebagai pengayaan materi perkuliahan maupun kepentingan penelitian yang pokok kajiannya memiliki kesamaan, serta bermanfaat bagi para mahasiswa/mahasiswi untuk mengetahui bahwa pemahaman dan pengetahuan tentang sistem diskon yang sesuai dengan hukum ekonomi syariah dan merupakan suatu ilmu yang sangatlah penting bagi masyarakat dalam menghadapi permasalahan sesuai kasus yang sedang diteliti.

b. Bagi Masyarakat Umum

Hasil penelitian ini diharapkan akan menjadi acuan bagi masyarakat umum yang mengelola bisnis seperti peneliti paparkan dalam penelitian ini dan semakin menumbuhkan

pemahaman serta kesadaran dalam masyarakat umum lainnya terlebih lebih fokus pada masyarakat pembisnis.

E. Definisi Istilah

Dalam memahami suatu pembahasan maka perlu adanya pendefinisian terhadap judul yang bersifat oprasional dalam penulisan penelitian agar mudah dipahami secara jelas tentang arah dan tujuannya. Definisi Istilah yang perlu dijelaskan sebagai berikut:

1. Diskon adalah potongan harga,⁹ menurut Syahbul Bachari dikenal dalam istilah fuqaha' dengan sebutan al-naqis min al-tsaman (pengurangan harga). Diskon juga disebut dengan istilah khasam. Diskon dalam jual beli islam terdapat pada akad muwadla'ah atau al-wadla'ah yang merupakan bagian dari prinsip jual beli dimana penjual melakukan penjualan dengan harga yang lebih rendah dari pada harga pasar atau dengan potongan(diskon).¹⁰
2. Persepektif Hukum Ekonomi Syariah, didefinisikan sebagai seperangkat kaidah yang mengatur aktivitas manusia dibidang produksi, distribusi, konsumsi dengan mendasarkan pada ketetapan-ketetapan Allah dan ketentuan Rasul-nya.¹¹

⁹ Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta: Media Pustaka Phoenix,2010), 656.

¹⁰ Afibatus Afida dan, M.Taufiq Zamzami,"perspektif Hukum Islam Terhadap Praktek Jual beli Menggunakan Potongan harga (Diskon) Dengan Berjangka Waktu di Pusat Perbelanjaan Ramayana Kota Salatiga", *Jurnal HES, Vol 02, No.02* (Desember, 2020), 106.

¹¹ Jaih Mubarak, Khotibul Umam, dkk, *Ekonomi Syariah Bagi perguruan tinggi SI*, (Jakarta, departemen ekonomi dan keuangan syariah,2021),3.