

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Konteks Penelitian

Dalam kehidupan manusia kebutuhan yang diperlukan tidak hanya keperluan rohani saja melainkan juga kebutuhan seperti halnya kebutuhan makan, minum, pakaian dan tempat tinggal. Dalam memenuhi kebutuhannya manusia harus berhubungan dengan sesamanya. Semisal dalam bertransaksi jual beli dimana jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai dimana didasarkan atas kerelaan atau kesepakatan antara dua belah pihak sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang dibenarkan oleh syara'.<sup>1</sup>

Dalam jual beli juga terdapat beberapa syarat-syarat yang harus dipenuhi seperti halnya syarat terjadinya akad (*in' iqad*), syarat sahnya akad, syarat terlaksanakannya akad (*nafadz*) dan syarat "luzum". Secara umum tujuan adanya syarat-syarat dalam jual beli tersebut antara lain untuk menghindari pertentangan di antara manusia, menjaga kemaslahatan orang yang sedang akad, menghindari jual beli yang bersifat *gharar* (terdapat unsur penipuan), dan lain-lain yang menimbulkan ketidak jelasan dalam transaksi jual beli tersebut.<sup>2</sup> Di dalam syarat-syarat jual beli terdapat ayat dalam QA. Al-Nisaa' ayat 29 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ 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

<sup>1</sup>Qomarul Huda, *Fiqh Mu'amalah* (Yogyakarta : Penerbit Teras, 2011), hlm. 52.

<sup>2</sup>Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung : Alfabeta, 2016), hlm. 143.

sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”<sup>3</sup>

Adapun landasan hukum dari jual beli tersebut yang di syariatkan berdasarkan Al-Qur’an dan asunnah.<sup>4</sup> Seperti yang terdapat dalam Q.S al-Baqarah 2 : 275 :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Dan Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba.”<sup>5</sup>

Adapun yang terdapat dalam As-Sunnah :

سُئِلَ النَّبِيُّ ص.م. : أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ فَقَالَ: عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ. (رواه البزار وصححه الحاكم عن رفاعة ابن الرافع)

“Nabi SAW, ditanya tentang mata pencaharian yang paling baik. Beliau menjawab,

“Seseorang bekerja dengan tangannya dan setiap jual-beli yang mabrur.”<sup>6</sup>

Maksud *mabrur* dalam hadist ini adalah jual-beli yang terhindar dari usaha tipu-menipu dan merugikan orang lain.

Di dalam transaksi jual beli seorang pembeli juga dapat memikirkan apakah akan membeli barang tersebut atau membatalkan pembelian barang tersebut. Dimana yang disebut dengan khiyar. Khiyar disini berarti pemilihan di dalam akad jual-beli. Khiyar disini juga bertujuan untuk kedua orang yang berjual-beli tersebut dapat memikirkan terlebih dulu mengenai dampak negatif dan positif.<sup>7</sup> Dengan begitu maka tidak akan terjadi penyesalan di kemudian hari karena adanya unsur penipuan, kekeliruan, dan paksaan.

<sup>3</sup> Departemen RI, *al-Qur’an dan Terjemahan* (Surabaya: Karya Agung, 2006), hlm. 108.

<sup>4</sup> Rachmat Syafe’i, *Fiqh Muamalah* (Bandung : Pustaka Setia, 2001), hlm. 75

<sup>5</sup> Departemen RI, *al-Qur’an dan Terjemahan* (Surabaya: Karya Agung, 2006), hlm. 58.

<sup>6</sup> Al-Imamul Hafidz bin Hajar Al-asqolani, *Kitab Bulughul Maram* (Surabaya: CV Pustaka As-Salam, 773H), hlm. 165.

<sup>7</sup> Ahsin W Alhafidz, *Kamus Fiqh* (Jakarta : Pena Grafika, 2013), hlm. 123.

Seiring dengan kemajuan bidang perekonomian maka akan memacu timbulnya persaingan bisnis. Para pengusaha baik pengusaha yang berskala besar, menengah, maupun kecil harus mengantisipasi perkembangan ini. Di dalam suatu penjualan strategi penjualan memanfaatkan momen tertentu untuk menarik konsumen agar membeli produk yang mereka miliki.

Di dalam transaksi jual beli setiap pemilik toko memiliki strategi tersendiri dalam memasarkan produknya. Strategi pemasaran merupakan suatu rencana yang digunakan untuk mencapai tujuan suatu toko atau perusahaan. Salah satu strategi pemasaran yang digunakan adalah dengan cara memberikan discount terhadap produk yang mereka jual. Discount merupakan potongan dari harga barang yang telah ditetapkan.<sup>8</sup>

Discount terhadap suatu barang diberikan untuk menarik konsumen dimana konsumen nantinya akan mendapatkan potongan harga dari produk-produk yang telah disediakan oleh pihak pemilik toko untuk menarik daya beli konsumen dan meningkatkan penjualannya. Discount juga strategi yang dilakukan oleh pemilik toko untuk mengikat pembeli agar selalu membeli barang di toko mereka.

Di dalam Islam, hukum jual beli discount diperbolehkan selama tidak membawa kepada hal yang diharamkan seperti halnya penipuan kepada konsumen, menimbulkan mudharat terhadap orang lain, dan lain sebagainya yang merugikan salah satu pihak. Berdasarkan firman Allah dalam Q.S An-Nisa ayat 29 :

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

<sup>8</sup>Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer* (Bogor: PT Berkah Mulia Insani, 2019), hlm. 348.

“Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan yang berlaku dengan sukarela diantaramu.”<sup>9</sup>

Namun discount yang diberikan oleh pihak pemilik toko ini di dalam transaksi jual belinya merupakan salah satu yang memiliki banyak problematika jika dikaitkan dengan hukum Islam. Sedangkan para ulama ada yang mempermasalahkan tentang diperbolehkannya atau tidak suatu pemberian discount terhadap produk-produk yang mereka jual. Ada yang memperbolehkan diberlakukannya discount dan ada yang tidak membolehkannya. Dalam hal ini yang tidak memperbolehkan sistem discount yaitu dari pendapat ulama mazhab Maliki dan dari mayoritas para ulama mazhab memperbolehkan berlakunya sistem discount.<sup>10</sup>

Seperti halnya discount yang diberikan oleh toko Rabbani yang bertempat di Jl. Purba, Kabupaten Pamekasan sangat menggiurkan dimana discount diberikan terhadap produk dengan cara yang bermacam-macam mulai dari discount 40% sampai discount 50% untuk produk yang di discount 40% produknya terbatas dan untuk discount 50% all item mulai dari gamis, kerudung, baju anak-anak, baju koko, dan mukenah dengan cara pembelajarannya minimal satu produk lalu untuk produk berikutnya discount 50% namun untuk discount 50% ini hanya ada beberapa bulan sekali saja. Produk yang di discount 40% merupakan produk lama atau sudah old fashion dan ada pula discount khusus untuk pemilik member card mendapatkan discount mulai dari 10% sampai 15% bagi yang mempunyai kartu member discount 10% meliputi semua produk mulai dari kerudung, gamis, dan baju koko, mukenah, dan baju anak-anak sedangkan untuk discount 15% berlaku jika pemelik member card pembelajarannya minimal Rp. 1.500.000. Dalam penetapan harganya pihak tersebut mengkalkulasi terlebih dahulu sehingga mendapatkan harga discount tersebut sebagai strategi

---

<sup>9</sup>Departemen RI, *al-Qur'an dan Terjemahan* (Surabaya: Karya Agung, 2006), hlm. 108.

<sup>10</sup>Tarmizi, *Harta Haram*, hlm. 353.

untuk pemasaran sehingga produk yang berlabelkan discount terlihat produk baru yang harganya murah dan kesempatan terbatas untuk para konsumen sehingga banyak konsumen yang tergiur akan hal itu yang menyebabkan konsumen boros.<sup>11</sup>

Dalam hal ini, praktek pemberian discount di toko Rabbani Jl.Purba, Kabupaten Pamekasan berbeda dengan toko-toko lainnya sehingga penulis tertarik untuk menjadikan toko Rabbani Jl. Purba, Kabupaten Pamekasan sebagai studi kasus untuk lebih mengetahui bagaimana sistem pemberian discount yang digunakan oleh pihak toko Rabbani yang bertempat di Jl. Purba, Kabupaten Pamekasan apakah telah sesuai dengan prinsip syariah dalam jual beli sistem discount atau tidak sesuai dengan prinsip syariah dalam jual beli dengan sistem discount. Penelitian tentang **“Pemberian Discount Terhadap Jual Beli Produk Fashion Dalam Prespektif Hukum Islam (Studi Kasus di Toko Rabbani Jl. Purba. Kabupaten Pamekasan)”** ini diharapkan mampu memberikan manfaat dan solusi bagi semua pihak, terutama bagi pihak konsumen sebagai pembeli produk yang di discount oleh pihak pemilik toko Rabbani Jl. Purba, Kabupaten Pamekasan. Sehingga dengan adanya penelitian ini dapat memberikan kesadaran dan antisipasi terhadap para konsumen yang akan membeli produk yang telah di discount oleh pihak pemilik toko di toko Rabbani Jl.Purba, Kabupaten Pamekasan agar sesuai dengan prinsip syariah.

## **B. Fokus Penelitian.**

Dari uraian konteks penelitian di atas maka penulis mengambil beberapa fokus penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana praktik pemberian discount dalam jual beli produk fashion di toko Rabbani Jl. Purba, Kabupaten Pamekasan ?
2. Bagaimana tinjauan hukum Islam tentang pemberian discount dalam jual beli produk fashion di toko Rabbani Jl. Purba, Kabupaten Pamekasan?

---

<sup>11</sup> Observasi Langsung, Toko Rabbani (07 November 2019).

### **C. Tujuan Penelitian.**

1. Untuk mengetahui bagaimana sistem pemberian discount dalam jual beli produk fashion yang diberikan oleh pihak toko Rabbani yang bertempat di Jl. Purba, Kabupaten Pamekasan.
2. Untuk mengetahui bagaimana sistem discount dalam jual beli produk fashion di toko Rabbani Jl. Purba, Kabupaten Pamekasan jika di tinjau dari segi hukum Islamnya.

### **D. Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memiliki banyak kegunaan untuk beberapa pihak, baik secara teoritik maupun secara praktis. Secara umum penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan khususnya terhadap sistem discount dalam hukum Islam.

1. Bagi Institut Agama Islam Negeri Madura (IAIN Madura), hasil penelitian ini akan menjadi salah satu sumber kajian khususnya mahasiswa jurusan Hukum Ekonomi Syariah, baik untuk bahan materi perkuliahan ataupun penyusunan tugas akhir.
2. Bagi peneliti, hasil penelitian ini menjadi tolak ukur kemampuan dalam menyelesaikan akhir perkuliahan dan akan menambah wawasan ilmu serta pengalaman keilmuan dalam melakukan penelitian.
3. Bagi masyarakat, memberikan kontribusi pemikiran kepada masyarakat bagaimana sistem pemberian discount dalam hukum Islam.
4. Bagi toko Rabbani Jl. Purba, Kabupaten Pamekasan hasil penelitian ini untuk memberikan kontribusi agar pemberian discount sesuai dengan syariat Islam.

### **E. Definisi Istilah.**

Untuk menghindari adanya kekaburan makna maka dalam penelitian ini ada beberapa kata yang harus diartikan secara operasional agar terlepas dari kekaburan makna tersebut.

1. Jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai dimana didasarkan atas kerelaan atau kesepakatan antara dua belah pihak sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang dibenarkan oleh syara'. Dalam penelitian ini jual beli yang dimaksud adalah jual beli yang menggunakan sistem discount.
2. Discount adalah Potongan harga produk yang diberikan penjual terhadap pembeli. Adapun dalam penelitian ini discount yang dimaksud adalah discount yang diberikan terhadap produk yang dijual sebagai strategi pemasaran produk tersebut.
3. Hukum Islam adalah hukum atau peraturan yang mengatur seluruh sendi kehidupan umat Islam, baik di dunia maupun di akhirat. Adapun dalam hukum Islam juga mengatur tentang jual beli agar sesuai dengan syariat. Dalam penelitian ini hukum Islam yang dimaksud adalah hukum Islam terhadap jual beli yang menggunakan sistem discount.