

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Seiring berkembangnya zaman yang berubah semakin maju, banyak perubahan terjadi di Indonesia terutama dalam hal ekonomi, politik, budaya serta pendidikan. Terutama dalam hal ekonomi, aktivitas masyarakat dalam memenuhi kebutuhan hidupnya mengalami perubahan seiring perkembangan teknologi informasi, seperti aktivitas jual beli yang semula dilakukan secara tatap muka langsung sekarang bisa dilakukan tanpa adanya tatap muka langsung melainkan dengan berbekal *smartphone* sudah bisa memenuhi segala kebutuhan sehari-hari yaitu bertransaksi secara *online* yang tidak terbatas dengan waktu dan tempat. Transaksi *online* adalah suatu transaksi yang dilakukan demi mendapatkan barang yang diinginkan tanpa bertemu secara langsung antara penjual dan pembeli, media yang digunakan yaitu dengan media internet.¹

Media internet di Indonesia telah banyak menyediakan sarana dalam bertransaksi jual beli secara *online* melalui aplikasi belanja *online*, maupun *website* belanja *online*, salah satu *website* belanja online di Indonesia yaitu GoStore, GoStore adalah sebuah platform yang berasal dari Gojek yang dibuat bertujuan untuk membuat toko *online* pribadi yang terkoneksi dengan jutaan pengguna lewat media sosial. Transaksi jual beli semakin mudah melalui

¹ Rahmadyanto “Perspektif Fiqh muamalah terhadap Transaksi Jual Beli *Online* dengan model Periklanan”. Skripsi (diterbitkan), Fakultas Agama Islam Muhammadiyah, Makassar. 2020, 1.

GoStore dengan bermodalkan *smartphone* saja sudah bisa membeli produk yang dibutuhkan.²

Dengan banyaknya kebutuhan yang harus dipenuhi untuk gaya hidup masyarakat Indonesia, sekarang ini banyak situs *online shopping* setiap *marketplace* punya cara tersendiri untuk menarik calon pembeli dengan berbagai macam *discount*, gratis ongkir dan juga *cashback*. salah satunya adalah *Platform* belanja online dari GoStore, disana merupakan wadah bagi penjual untuk membuat *website* toko *online* sendiri, dan terdapat berbagai penawaran yang disediakan GoStore untuk menarik penjual dan pembeli agar bertransaksi melalui GoStore.³

GoStore adalah sebuah *platform* yang didirikan oleh Gojek melalui kerja sama dengan Moka untuk membuat *website* toko *online* yang bertujuan untuk mempermudah dan mewadahi siapapun yang ingin menjual barangnya di Gostore tersebut.⁴ Pihak Gostore sebagai pihak yang memiliki wadah memberikan kesempatan kepada siapapun yang tertarik untuk berjualan di Gostore yang memiliki beragam kegiatan menarik untuk kemudian dapat digunakan penjual sebagai sarana mempromosikan dagangannya. Sebelum penjual dapat berjualan atau memiliki toko untuk dapat digunakan sebagai berjualan.

Promosi GoStore salah satu tujuannya yaitu agar menarik penjual dan pembeli dengan mengadakan *event cashback* perbulan dengan nominal *cashback* yang berbeda-beda dan juga program yang menarik lainnya seperti gratis ongkir. untuk mendapatkan promosi *cashback* sebagai promosi penjualan, penjual terlebih dahulu harus daftar lewat Moka dan membuat toko *online* di GoStore, agar di tokonya terdapat *cashback* yang akan digunakan penjual sebagai bentuk marketing untuk menarik pembeli. Namun dalam Praktiknya transaksi jual beli di GoStore penjual melakukan *Mark Up* harga terlebih dahulu

² <https://www.mygostore.com>. Diakses Pada tanggal 19 Maret 2022 Pukul 13:32 WIB.

³ <https://mokaoposhelp.zendesk.com>. Diakses Pada tanggal 19 Maret 2022 14: 12 WIB.

⁴ <https://www.Gojek.com/id-id/> Diakses pada tanggal 7 Maret 2022 Pukul 22:40 WIB.

untuk mendapatkan cashback, pembeli mengetahui dan setuju dengan hal itu karena tertarik untuk mendapatkan *cashback* pembelian tersebut. Ini dilakukan oleh penjual dan pembeli demi keuntungan yang didapat masing-masing, pembeli akan mendapatkan *cashback* dan pihak penjual akan mendapatkan barangnya yang terjual.

Pada Praktiknya penjual di Gostore dan pembeli yang berada di Desa Kebalandono Kecamatan Babat, Kabupaten Lamongan melakukan sebuah kerjasama untuk mendapatkan keuntungannya masing-masing, dengan melakukan sebuah Praktik *mark up* harga yang dilakukan oleh penjual dengan meninggikan harga barang yang dijualnya agar sesuai minimum belanja dan sesuai dengan ketentuan *cashback* yang diberikan pihak Gostore, kemudian pembeli akan melakukan transaksi jual beli sesuai kerjasama dengan arahan penjual yang bertujuan agar mendapatkan *cashback*. Dengan demikian Praktik jual beli yang dilakukan oleh pihak penjual dan pembeli tersebut dapat dikatakan melakukan rekayasa harga agar memenuhi persyaratan minimal belanja guna mendapatkan *cashback*, tindakan yang dilakukan penjual dan pembeli tersebut menyalahi atau melanggar ketentuan yang diberlakukan oleh pihak GoStore. Praktik yang dilakukan tersebut melanggar ketentuan dari yang diberikan oleh pihak Gostore karena tindakan tersebut merugikan Gostore dan termasuk kedalam penipuan, pihak penjual dalam hal ini juga melanggar ketentuan yang diberlakukan oleh pihak Gostore yang merupakan penyedia atau tempat berjualan oleh si penjual.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas, maka penulis tertarik melakukan penelitian permasalahan ini yaitu transaksi jual beli yang dilakukan oleh pihak penjual dan pembeli di Gostore dengan *mark up* harga terlebih dahulu untuk mendapatkan *cashback* di Desa Kebalandono Kecamatan Babat Kabupaten Lamongan, kemudian ditinjau menggunakan tinjauan fiqh muamalah dengan teori jual beli, teori *ijārah* teori akad serta teori *Irādah ‘aqdiah*. Oleh karena itu penulis memilih judul skripsi yang berjudul

Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Praktik Jual Beli Via *Website* Gostore Dengan Mark Up Harga Untuk Mendapatkan *Cashback* Pembelian Di Desa Kebalandono Kecamatan Babat Kabupaten Lamongan.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Praktik jual beli melalui *Website* Gostore dengan *Mark Up* harga untuk mendapatkan *Cashback* Pembelian di Desa Kebalandono Kecamatan Babat, Kabupaten Lamongan?
2. Bagaimana Tinjauan Fiqh muamalah terhadap Praktik jual beli via *Website* Gostore dengan *Mark Up* harga untuk mendapatkan *Cashback* di Desa Kebalandono Kecamatan Babat, Kabupaten Lamongan?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Adapun penelitian ini memiliki tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini sebagai berikut:
 - a. Untuk mengetahui Praktik jual beli dengan *mark up* harga untuk mendapatkan *cashback* pembelian di Desa Kebalandono Kecamatan Babat, Kabupaten Lamongan.

- b. Untuk mengetahui Tinjauan Fiqh muamalah terhadap Praktik jual beli via *Website Gostore* dengan *Mark Up* harga untuk mendapatkan *Cashback* pembelian di Desa Kebalandono Kecamatan Babat, Kabupaten Lamongan.
2. Melihat pada rumusan masalah yang telah dijelaskan di atas, maka penelitian ini memiliki sejumlah manfaat bagi penulis ataupun pembaca penulisan penelitian ini sebagai berikut:
 - a. Dapat mengetahui Praktik jual beli melalui *website Gostore* dengan *mark up* harga untuk mendapatkan *cashback* pembelian di Desa Kebalandono Kecamatan Babat, Kabupaten Lamongan.
 - b. Dapat mengetahui tinjauan fiqh muamalah terhadap Praktik jual beli melalui *website Gostore* dengan sistem *mark up* harga untuk mendapatkan *cashback* pembelian di Desa Kebalandono Kecamatan Babat, Kabupaten Lamongan.
 - c. Penelitian ini dapat digunakan sebagai rujukan bagi peneliti lainnya yang ingin mengkaji dalam tinjauan Fiqh muamalah terhadap Praktik jual beli melalui *website Gostore* dengan sistem *mark up* harga untuk mendapatkan *cashback* pembelian di Desa Kebalandono Kecamatan Babat, Kabupaten Lamongan atau masalah yang serupa dengan yang akan dilakukan sebuah penelitian.

D. Kajian Pustaka

1. Skripsi yang ditulis oleh Sri Puji Rahayu pada tahun yang berjudul “*Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Mark Up Dalam Penetapan Harga Komoditas Kerajinan Perak Studi Kasus Di Kota Gede Yogyakarta*”. Dalam penelitian ini Sri Puji Rahayu lebih memfokuskan pada etika bisnis yang ada ketika melakukan *mark up* harga dengan hasil penelitian yang ditemukan bahwa terjadi ketidakadilan dalam

menetapkan harga secara sepihak, penjual menjual kerajinan pengrajin perak dengan harga bervariasi sehingga menyebabkan *mark up* harga yang cukup tinggi.

Maka dengan demikian perbedaan pada penelitian yang telah dilakukan penulis yaitu pada fokus masalahnya penulis akan membahas cara mendapatkan *cashback* nya dengan melakukan transaksi jual beli terlebih dahulu dengan cara melakukan *mark up* harga atau merekayasa harga di Desa Kebalandono Kecamatan Babat, Kabupaten Lamongan. Dan kemudian akan ditinjau dengan menggunakan tinjauan fiqh muamalah menggunakan teori akad jual beli, teori *ijārah* teori akad dan teori *Irādah ‘aqdiah*.⁵

2. Skripsi yang ditulis oleh Monika Septi yang berjudul “Tinjauan Fiqh muamalah Terhadap Diskon Dan Cashback Dalam Pembelian Barang Menggunakan Ovo” ditulis pada tahun 2021. penelitian ini Monika Septi lebih memfokuskan membahas *cashback* dan juga diskon serta perputaran dana Ovo.

Maka dengan demikian perbedaan pada penelitian yang telah dilakukan penulis yaitu pada fokus masalahnya penulis akan membahas cara mendapatkan *cashback* nya dengan melakukan transaksi jual beli terlebih dahulu dengan cara melakukan *mark up* harga atau merekayasa harga di Desa Kebalandono Kecamatan Babat, Kabupaten Lamongan. Dan kemudian akan ditinjau dengan menggunakan tinjauan fiqh muamalah menggunakan teori akad jual beli, teori *Ijārah*, teori akad dan teori *Irādah ‘aqdiah*.⁶

3. Skripsi yang ditulis oleh Almaulal Mahdiyyah yang berjudul “Penetapan Harga Di Kalangan Pedagang Buah Di Pasar Peterongan Jombang Tinjauan Fiqh muamalah”

⁵ Sri Puji Rahayu yang berjudul, *Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Mark Up Dalam Penetapan Harga Komoditas Kerajinan Perak Studi Kasus Di Kota Gede Yogyakarta*, (Skripsi program studi Hukum Ekonomi Syari’ah, Universitas Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2019)

⁶ Monika Septi Yang Berjudul, *Tinjauan Fiqh muamalah Terhadap Diskon Dan Cashback Dalam Pembelian Barang Menggunakan OVO*”, (Skripsi Program studi Hukum Bisnis syari’ah, Fakultas Syar’ah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2021).

pada skripsi ini Almaulal lebih berfokus penelitian tentang penetapan *mark up* harga. Hasil penelitiannya bahwa pedagang buah di pasar peterongan Jombang menggunakan penetapan harga biaya plus dan penetapan harga berdasarkan harga pesaing.

Maka dengan demikian perbedaan pada penelitian yang telah dilakukan penulis yaitu pada fokus masalahnya penulis akan membahas cara mendapatkan *cashback* nya dengan melakukan transaksi jual beli terlebih dahulu dengan cara melakukan *mark up* harga atau merekayasa harga di Desa Kebalandono Kecamatan Babat, Kabupaten Lamongan. Dan kemudian akan ditinjau dengan menggunakan tinjauan fiqh muamalah menggunakan teori akad jual beli, teori *Ijārah*, teori akad dan teori *Irādah ‘aqdiah*.⁷

E. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan para pembaca dalam penulisan skripsi ini, penulis menyusun sistematika pembahasan yang mana bertujuan untuk lebih memudahkan dalam memahami dan untuk menghindari terjadinya kerancuan setiap babnya dimana setiap babnya akan menjelaskan pembahasan yang lebih terperinci, sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN :

Pada bab ini berisikan tentang sebagai pengantar dari skripsi ini mencakup secara keseluruhan yang terdiri dari latar belakang, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, kerangka teoretik dan sistematika pembahasan.

BAB II LPENJUALSAN TEORI :

⁷ Almaul Mahdyah, *Penetapan Harga Di Kalangan Pedagang Buah Di Pasar Peterongan Jombang Tinjauan Fiqh muamalah*, (Skripsi Program studi Hukum Bisnis syari'ah, Fakultas Syari'ah Maulana Malik Ibrahim Malang, 2016).

Pada bab ini menjelaskan tentang teori-teori serta konsep yang akan digunakan dalam penelitian yang mana memiliki kaitannya dengan penelitian ini. Hal tersebut bertujuan sebagai suatu lpenjualsan pembahasan dan pemecahan masalah terkait dengan tinjauan fiqh muamalah terhadap praktik jual beli pada *website* Gostore dengan *Mark Up* harga untuk mendapatkan *cashback* Pembelian di Desa Kebalandono Kecamatan Babat, Kabupaten Lamongan.

BAB III METODE PENELITIAN :

Merupakan bab yang menjelaskan tentang metode penelitian yang akan digunakan analisis data yang diperoleh dari penelitian lapangan dengan menggunakan metode wawancara, dokumentasi, dan observasi untuk mengumpulkan data dari narasumber.

BAB IV HASIL PENELITIAN :

Pada bab ini menjelaskan terkait hasil penelitian yang dilakukan serta kemudian analisis data yang diperoleh telah didapatkan dari data yang dikumpulkan.

BAB V PENUTUP :

Pada bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran terkait penelitian ini, kesimpulan merupakan jawaban dari rumusan masalah yang telah dianalisis sebelumnya. Serta saran yang berisikan tentang kritik dan saran penulis dari pembahasan yang telah dijelaskan.

