

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam kehidupan manusia, ada kebutuhan yang tidak hanya cukup untuk kebutuhan spiritual. Manusia juga membutuhkan kebutuhan fisik, seperti makan, minum, pakaian, dan tempat tinggal. Untuk memenuhi kebutuhan fisiknya, manusia harus berhubungan dengan sesamanya, tetangganya dan alam sekitarnya hal ini disebut dengan masalah muamalah.¹

Untuk memenuhi kebutuhan keseharian seperti kebutuhan makan dan minum manusia melakukan berbagai cara, salah satunya dengan cara melakukan transaksi jual beli. Kegiatan jual beli merupakan salah satu aktivitas bisnis yang telah berlangsung cukup lama, tidak heran jika untuk menarik pembeli yang lebih banyak lagi ada berbagai macam cara yang muncul karena berjalanya waktu dan berkembangnya zaman, salah satunya adalah jual beli dengan sistem pengurangan harga atau lebih dikenal dengan sistem diskon, sebagai orang Islam dalam menjalankan sesuatu seperti menjalankan bisnis jual beli harus memperhatikan ketentuan Syari'at Islam yang berlaku yakni dengan menjauhi segala larangan dalam transaksi jual beli.

1 Ibnu Mas'ud, Zainal Abidin, *Fiqh Mazhab Syafi'i*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2007), 19.

Jual beli adalah suatu transaksi antara satu orang dengan orang yang lainnya berdasarkan barang dengan alat tukar yang sah, dalam transaksi tukar menukar ini memberikan konsekuensi yakni kepemilikan barang secara permanen. Berpatok kepada kaidah umum tentang muamalah, dalam kegiatan jual beli orang yang berdagang harus mengetahui apa yang seharusnya diambil dan apa yang seharusnya ditinggalkan, mengetahui transaksi mana yang halal dan kegiatan mana yang haram serta tidak memasukkan unsur riba kedalam dagangannya.² Sesuai dengan ayat Al-Qur'an:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: "Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba." (Q.S. Al-Baqarah (2): 275).³

Pada hakikatnya hukum jual beli adalah boleh, dan Islam telah mengatur secara rinci tentang norma-norma jual beli. Transaksi jual beli dilakukan oleh dua pihak yang masing-masing memiliki kewenangan hukum untuk berdagang. Jual beli yang dibenarkan agama Islam adalah jual beli yang jujur, serta jual beli yang memenuhi syarat dan rukun jual beli. Akibatnya, syariat Islam mendorong individu untuk berdagang, melakukan bisnis, dan memanfaatkannya sebagai sarana untuk memperoleh makanan halal, karena Islam mengakui bahwa produk perdagangan atau jual beli

² Tim Laskar Pelangi, *Metodologi Fiqih Muamalah*, Cet ke-1, (Kediri: Lirboyo Press, 2013), 2.

³ Q.S. Al-Baqarah [2]: 275.

memiliki keuntungan yang signifikan baik bagi produsen/penjual maupun pelanggan, serta untuk individu yang bekerja di bidang komersial.⁴

Promosi dalam konteks pemasaran telah memainkan peran penting dalam membujuk pelanggan untuk membeli barang yang dijual. Promosi penjualan adalah seperangkat beberapa taktik, yang sebagian besar bersifat jangka pendek, yang digunakan untuk mendesak pelanggan atau pedagang agar membeli produk atau layanan secara lebih cepat atau dalam jumlah yang lebih besar. Sistem potongan harga merupakan salah satu teknik promosi yang paling terkenal.⁵

Sistem potongan harga sering disebut sebagai sistem diskon, pembeli mendapatkan pengurangan harga awal untuk barang tertentu. Menerapkan sistem ini tidak diragukan lagi yakni cukup untuk menarik pembeli. Diskon yang sering ditawarkan dapat digambarkan mulai dari 5% hingga 70%.⁶

Dalam hukum Islam, diskon harus diberikan sesuai dengan ketentuan hukum Islam, yang mensyaratkan kejujuran, transparansi, dan pemenuhan syarat dan rukun jual beli. Karena Islam mengakui produktivitas perdagangan dalam jual beli, oleh karena itu Islam mendorong individu untuk berdagang dan menganjurkannya sebagai sarana untuk memperoleh penghidupan. Produsen yang menjualnya dan konsumen yang membelinya,

⁴ *Ibid.*, 20.

⁵ Yuniati Asmaniah, *Bauran Promosi dalam Persepektif Islam*, Skripsi Jurusan Al-Ahwal Syakhshiyah Fakultas Syari'ah, (Malang, Universitas Islam Negeri Malang, 2007), 3.

⁶ *Ibid.*, 5.

atau semua orang yang terlibat dalam aktivitas jual beli ini, semuanya memperoleh keuntungan yang sangat besar dari jual beli.⁷

Dalam hal jual beli, setiap orang tentunya harus berhati-hati dalam menentukan harga barang yang akan dibeli. Membandingkan harga barang dari satu toko ke toko lain adalah praktik yang tersebar luas. Jika diskon ditawarkan di toko, pembeli harus terlebih dahulu mengetahui harga umum barang di pasar sebelum diskon atau diskon diterapkan, hal ini disebut dengan refrensi jual beli.⁸

Telah diketahui bahwa harga barang-barang yang didiskon seringkali tidak benar-benar diturunkan, seperti yang terjadi di sebagian besar supermarket, dimana harga suatu produk pertama kali dinaikkan sebelum diskon diterapkan. Misalnya, sebelum memasang kampanye diskon 50%, penjual telah mengubah stiker harga dari Rp. 100.000 hingga Rp. 200.000, sehingga bahkan jika harganya dikurangi 50%, harganya akan tetap di harga 100.000. Pembeli yang percaya bahwa mereka mendapatkan kesepakatan yang fantastis dan dapat membeli barang dengan setengah harga sedang ditipu, karena mereka tidak menurunkan harga barang yang mereka jual sama sekali.⁹ Penting juga untuk memperhatikan objek jual beli dengan sistem diskon. Seringkali, barang yang dikurangi adalah barang

⁷ *Ibid.*, 7.

⁸ Darke dan chung dalam bukunya: *Effects of Pricing and Promotion on Consumer Perceptions: It Depends on How You Frame It*. Journal of Retailing yang dikutip Ferdian, *Analisis Pengaruh Tingkat Diskon Terhadap Sikap dan Keinginan Membeli*. Skripsi Sarjana (Jakarta: Fakultas Ekonomi UI, 2008), 8.

⁹ *Ibid.*, 9.

yang tidak laku atau berkualitas rendah, akibatnya, pembeli harus sangat berhati-hati saat membeli barang diskon.

Untuk menjawab permasalahan di atas, peneliti memilih untuk melakukan penelitian di toko Basmalah kecamatan Klakah, Kabupaten Lumajang, yang terus-menerus melakukan promosi dengan menawarkan diskon atau potongan harga dan uniknya stok barang diskon yang ada di toko Basmalah tiap harinya pasti ada, selain itu, latar belakang pemilik bisnis merupakan orang Islam. Oleh karena itu, penting untuk menentukan apakah struktur diskon toko Basmalah sesuai dengan prinsip Hukum Islam.

Oleh karena itu berdasarkan latar belakang di atas penulis akan membahas tentang jual beli dengan sistem diskon tersebut dengan mengambil judul **“Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Dengan Sistem Diskon (Studi Kasus Pada Toko Basmalah Cabang Klakah, Kabupaten Lumajang)”**.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana praktik jual beli dengan sistem diskon di toko Basmalah Kecamatan Klakah?
2. Bagaimana tinjauan hukum Islam tentang jual beli dengan sistem diskon di toko Basmalah Kecamatan Klakah?

C. Tujuan Penelitian

- a. Mengetahui praktik jual beli dengan sistem diskon di toko Basmalah kecamatan Klakah
- b. Untuk mengetahui bagaimana tinjauan hukum Islam tentang jual beli

dengan sistem diskon di toko Basmalah kecamatan Klakah.

D. Manfaat Penelitian

- a. Penelitian ini dapat dijadikan alternatif informasi, bahan referensi, serta dapat memberikan kepada masyarakat berkaitan dengan sistem jual beli dengan sistem diskon.
- b. Penelitian ini dapat menjadi stimulasi dengan penelitian selanjutnya sehingga proses pengkajian akan terus berlangsung dan akan mendapatkan hasil yang maksimal.
- c. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak, memberikan ilmu pengetahuan, serta informasi dan penjelasan mengenai praktik jual beli dengan sistem diskon yang seharusnya sesuai dengan aturan hukum Islam.

E. Kajian Pustaka

Berdasarkan kajian yang telah penulis lakukan terhadap kepustakaan, maka penulis bisa membandingkan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya seperti:

1. Skripsi Mariana, 2017. “Hubungan Sikap Konsumen Pada Diskon Dengan Minat Membeli Produk Fashion Pada Remaja Akhir (Studi Pada Mahasiswa UIN Malang).¹⁰ fakultas psikologi Universitas Islam Negeri Malang. Hasil penelitian ini adalah berkenaan dengan sistem diskon didapatkan hasil antara lain: 52,2% responden cenderung bersikap negatif

¹⁰ Mariana, *Hubungan Sikap Konsumen Pada Diskon Dengan Minat Membeli Produk Fashion Pada Remaja Akhir (Studi Pada Mahasiswa UIN Malang*, Skripsi Universitas Islam Negeri Malang, 2017.

dan 47,8% bersikap positif terhadap discount produk fashion. Untuk tingkat minat membeli, didapatkan 25,5% memiliki minat membeli tinggi, 65% responden sedang, 9,6% responden rendah. Hasil analisis korelasi menyatakan ada hubungan yang signifikan antara sikap konsumen satu dengan minat konsumen yang lainnya. Ada hubungan yang positif antara sikap pada diskon dengan minat membeli produk fashion pada konsumen remaja akhir. Perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah terletak pada: skripsi Mariana berpacu kepada minat pembeli terhadap produk diskon dan objek penelitian Mariana adalah mahasiswa, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh penulis berpacu kepada hukum jual beli dengan sistem diskon menurut tinjauan Hukum Islam, dan objek penelitian adalah toko Basmalah cabang Klakah.

2. Skripsi M. Ikhsan, 2017. “Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Dengan Sistem Diskon”. Fakultas Syariah, UIN Raden Intan Lampung.¹¹ Dalam penelitian ini, studi kasus pada toko Bata Jl. Yos Sudarso, Kecamatan Panjang, Kota Bandar Lampung. Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*), penelitian lapangan ini pada hakekatnya merupakan metode untuk menemukan secara spesifik dan kebenaran tentang apa yang sedang terjadi pada suatu saat di tengah-tengah kehidupan masyarakat. Dalam hal ini akan langsung mengamati

¹¹ M. Ikhsan, *Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Dengan Sistem Diskon*, Skripsi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2017.

orang-orang yang terkait dalam jual beli dengan sistem diskon sebagai data primer. Pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini dapat ditemukan bahwa jual beli dengan sistem diskon ditinjau dari hukum Islam khususnya di Toko Bata tidak diperbolehkan karena sistem diskon yang diterbitkan secara diam-diam dan pembeli tidak mengetahui apakah itu didiskonkan langsung apa harganya dinaikkan terlebih dahulu baru didiskonkan. Jadi diskon yang terdapat pada Toko Bata menjadi diharamkan karena adanya pembohongan dalam memberikan diskon. Perbedaan dengan penelitian yang akan penulis lakukan adalah terletak pada objek yang diteliti, yaitu skripsi M. Ikhsan melakukan penelitian pada toko Bata Jl. Yos Sudarso, Kecamatan Panjang, Kota Bandar Lampung, dan hasil dari penelitiannya mengacu tidak diperbolehkannya sistem diskon karena diterbitkan secara diam-diam. Sedangkan objek penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah pada toko Basmalah di kecamatan Klakah kabupaten Lumajang dengan mengedepankan kebolehan atau dilarangnya jual beli sistem diskon menurut tinjauan hukum Islam.

3. Yuniati Asmaniah, 2016. "Bauran Promosi Sistem Diskon dalam Persepektif Islam".¹² Skripsi Jurusan *Al-Ahwal Al-Syakhsiyah* Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Malang. Dalam penelitian ini, Yuniati

¹² Yuniati Asmaniah, *Bauran Promosi Sistem Diskon Dalam Persepektif Islam*, Skripsi Universitas Islam Negeri Malang, 2016.

menekankan konsep bauran dalam persepektif Islam yang pada dasarnya bauran promosi sistem diskon harus dilakukan sesuai dengan etika keislaman yaitu menghindari perbuatan penipuan, mengingkari janji, menghindari iklan porno (ilusi ketidaksenonohan) serta publikasi yang menghalalkan segala cara. Islam menganjurkan agar berpromosi tidak berlebihan dalam menyampaikan informasi tentang produk yang dipromosikan, intinya produsen harus jujur dalam menyampaikan apapun tentang produknya. Perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis terletak pada skripsi Yuniati Asmaniah meneilti tentang penerapan bauran promosi diskon menurut tinjauan hukum islam, sedangkan penelitian yang dilakukan penulis difokuskan kepada hukum jual beli dengan sistem diskon itu sendiri.

F. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan pembaca dalam memahami pembahasan skripsi ini, peneliti menyusun sistematika sebagai berikut:

BAB I: Pendahuluan

Berisi tentang pendahuluan yang merupakan sebagai pengantar skripsi ini secara keseluruhan. Terdiri atas latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka dan sistematika pembahasan.

BAB II: Landasan Teori

Berisi tentang penjelasan dari teori-teori yang digunakan dalam penelitian, yang bertujuan sebagai landasan pembahasan dan pemecahan

masalah yang berkaitan dengan jual beli dengan sistem diskon di toko Basmalah

BAB III: Metodologi Penelitian

Dalam bab ini menjelaskan tentang metode penelitian yang digunakan oleh peneliti yang merupakan bahan dalam sebuah penyusunan skripsi yang meliputi jenis penelitian, objek penelitian, teknik pengumpulan data dan analisis data.

BAB IV: Hasil Penelitian

Dalam bab ini berisi tentang hasil penelitian serta analisis terhadap apa yang sudah didapat dari hasil penelitian.

BAB V: Penutup

Bab ini berisi mengenai kesimpulan yang meliputi kumpulan dan hasil penelitian dan diakhiri dengan saran-saran penulis.