

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Konsep ekonomi dalam Islam tidak terpisah dari nilai-nilai spiritual dan moral. Setiap aktivitas ekonomi dipandang sebagai bentuk ibadah jika dilakukan dengan niat yang baik dan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Muamalah, sebagai bagian dari syari'ah Islam, mengatur hubungan antar individu dalam konteks ekonomi. Prinsip-prinsip ini tidak hanya menekankan pada keuntungan pribadi, tetapi juga memperhatikan kesejahteraan umum dan keadilan sosial. Ekonomi Islam juga menekankan pada nilai-nilai humanisme, yang mengakui martabat dan hak asasi manusia. Dalam praktiknya, ekonomi Islam mempromosikan keadilan, kesetaraan gender, dan keberlanjutan lingkungan. Prinsip-prinsip seperti larangan riba (bunga), perdagangan yang adil, dan pembagian kekayaan yang merata adalah contoh konkret dari penerapan nilai-nilai spiritual dalam aktivitas ekonomi.

Islam sebagai ajaran komprehensif meliputi tiga aspek utama: aqidah (keyakinan), syari'ah (hukum Islam), dan akhlaq (moralitas). Ketiga aspek ini saling terkait dan membentuk sistem kehidupan yang holistik. Aqidah memperkuat hubungan individu dengan Tuhan, syari'ah memberikan pedoman hukum yang adil, dan akhlaq membentuk karakter yang baik

Dalam Islam, ekonomi bukanlah tujuan akhir, tetapi alat untuk mencapai kesejahteraan spiritual dan material bersama-sama. Umat Islam diharapkan

mampu membangun masyarakat yang adil dan harmonis melalui penerapan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Oleh karena itu, umat Islam perlu mengenal ekonomi Islam dan menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari. Dalam Islam, istilah "muamalah" mengacu pada setiap dan semua interaksi atau aktivitas yang dilakukan manusia sehari-hari, khususnya satu sama lain. Sifat dasar hubungan ini didasarkan pada hak dan tanggung jawab masing-masing pihak.¹

Dalam memenuhi kebutuhan hidup, manusia berinteraksi dalam kegiatan bisnis yang memegang peran penting dalam masyarakat. Karena kebutuhan manusia tidak ada habisnya dan terus bertambah, maka kegiatan usaha khususnya jual beli menjadi penting. Akibatnya, para pebisnis menghadapi persaingan yang ketat. Namun dalam Islam, praktik bisnis dan persaingan harus berpegang pada hukum syariah yang diatur dengan jelas.

Baik penjual maupun pembeli, serta objek transaksinya, tunduk pada aturan Islam yang ketat mengenai rukun dan syarat-syarat jual beli. Sistem diskon atau diskon merupakan salah satu strategi pemasaran yang umum dilakukan. Namun, ada kalanya diketahui bahwa harga barang sebelumnya lebih tinggi sebelum diskon diterapkan.²

Dalam fiqh muamalah diatur secara menyeluruh hak dan kewajiban dua orang yang terlibat dalam transaksi atau aktivitas antarmanusia lainnya, dengan tujuan memastikan bahwa setiap hak dikembalikan kepada pemiliknya dan mencegah adanya penyalahgunaan hak. Hal ini bertujuan untuk menjaga

¹ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2015), 2-3

² <https://journal.stisbusnulkhhotimah.ac.id/index.php/al-barakat> diakses pada tanggal 1 juni 2024

hubungan antarmanusia agar tetap harmonis dan adil, termasuk dalam interaksi dengan non-Muslim. Ketentuan dan syarat yang telah ditetapkan dalam fiqh muamalah mengatur secara terperinci setiap aspek transaksi jual beli. Kegiatan sosial, termasuk transaksi jual beli, di Desa Sanggra Agung. Dalam masyarakat yang saling membutuhkan, interaksi antar individu atau muamalah diperlukan dengan mematuhi prinsip-prinsip syariat Islam. Tujuan utama dari muamalah bukan hanya sekadar keuntungan materi, tetapi juga kemaslahatan bersama dan penanaman nilai-nilai ibadah dalam setiap aktivitasnya. Pemilik toko pun diharapkan untuk menerapkan ketentuan tersebut dengan baik dalam setiap transaksi jual beli yang dilakukan.³ Dengan pertumbuhan pesat kebutuhan konsumen, baik dalam jumlah maupun jenis barang, menuntut upaya untuk memenuhi keinginan mereka dengan menghasilkan barang sesuai dengan preferensi mereka. Pemilik toko Rere memiliki tujuan untuk meningkatkan hasil penjualan, sehingga mereka menggunakan berbagai cara atau metode, terutama dalam pemasaran. Strategi pemasaran, seperti memberikan diskon pada barang tertentu.⁴

Islam memiliki aturan jual beli yang mencakup rukun dan syarat-syarat transaksi, seperti tanggung jawab penjual dan pembeli, proses akad, dan barang yang diperdagangkan. Agar tidak menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak,

³ Riky M. Subagio “*Analisis Fiqih Muamalah Terhadap Praktik Jual Beli Tembakau Bal-Balan Antara Pengepul Dengan Petani*” (Universitas Islam Negeri Mataram, 2019).²

⁴M Ikhsan, “*Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Dengan Sistem Diskon (Studi Pada Toko Bata Ji. Yos Sudarso Kecamatan Panjang Kota Bandar Lampung)*” (Institut Agama Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2017), 2.

maka perlu dipastikan objek transaksinya sah dan jelas. Objek transaksi dirumuskan secara jelas dalam Islam, antara lain tidak adanya penipuan dalam iklan atau promosi, jelas takaran atau takarannya, dan jelas komposisinya. Oleh karena itu, praktik jual beli harus beretika dan bermanfaat bagi semua pihak.⁵

Sebelum seseorang memutuskan untuk membeli, mereka harus memilih produk dengan mempertimbangkan kelebihan dan kekurangan masing-masing. Setelah memilih, penting bagi konsumen untuk memahami tingkat keterlibatan mereka terhadap produk tersebut, apakah sesuai dengan kebutuhan atau keinginan, Hal ini memungkinkan penjual untuk memilih strategi pemasaran yang paling efektif untuk mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Sebagian konsumen mungkin sadar akan pertimbangan ini, sementara yang lain mungkin lebih dipengaruhi oleh penampilan fisik produk. Memahami dinamika ini memungkinkan penjual untuk menyusun pendekatan yang sesuai dengan preferensi dan kebutuhan konsumen. Dalam esensi, pembelian adalah tentang mengambil keputusan tentang kepemilikan dan melibatkan pilihan antara beberapa opsi, yang dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor.⁶ Setelah memberikan diskon, penjual harus memastikan bahwa harga yang ditetapkannya adil dan tidak membedakan ras, agama, atau latar belakang sosial. Syarat, masa berlaku, dan cara penggunaan diskon harus

⁵ Erry Fitrya Primadhany, *“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon (Studi Kasus Di Pertokoan Pasar Baru Palangkaraya)”*, (Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2012), 4.

⁶ Faza Safiratun Nisa, *“Pengaruh Diskon, Cash Back Dan Promo Gratis Ongkir Terhadap Keputusan Pembelian”* (Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, 2023).4-5

dikomunikasikan kepada pelanggan dengan jelas, tepat, dan mudah dipahami. Penawaran diskon harus jujur, tidak menyesatkan, dan sesuai dengan prinsip hukum Islam. Praktik yang menyesatkan atau menipu harus dihindari. Dengan menghindari ketidakpastian yang berlebihan dan secara transparan menentukan syarat dan masa berlaku diskon, maka perlu dijaga kepastian dalam transaksi jual beli. Dengan memperhatikan hukum syariah, transparansi, keadilan, dan perlindungan konsumen, panduan ini dimaksudkan untuk membantu bisnis menerapkan diskon. Para pebisnis Muslim dapat menjaga praktik jual beli mereka tetap jujur dengan berpegang pada prinsip-prinsip ini.⁷

Diskon atau potongan harga merupakan cara yang umum dilakukan untuk membuat pelanggan membeli barang dalam jumlah besar. Keuntungan bagi penjual adalah peningkatan volume penjualan yang dapat menurunkan biaya produksi produk. Sebaliknya, keuntungan bagi pembeli mencakup harga satuan yang lebih rendah dan penghematan biaya pemesanan. Namun, mungkin ada kelemahan berupa biaya penyimpanan yang lebih tinggi akibat peningkatan persediaan. Jika ada masalah dengan barang, pembeli harus diberitahu dan memastikan bahwa barang tiba dalam kondisi baik dan dengan harga yang wajar. Menjaga hubungan saling percaya dalam transaksi jual beli memerlukan hal tersebut. Produsen menggunakan berbagai taktik, termasuk diskon, untuk menarik perhatian pelanggan di era modern yang penuh persaingan bisnis dan

⁷ Nova Elysia Ntobuo, Muhamad Yusuf, and Danang Setiawan, "Perspektif Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Menggunakan Potongan Harga (Diskon) Dengan Berjangka Waktu," *At-Tabayyun* Vol.4, no. 2 (2021),69.

kemajuan teknologi. Kartu diskon atau keanggotaan dalam organisasi jual beli adalah dua metode yang umum.⁸

Penelitian yang penulis teliti berlokasi di desa Sanggra Agung Kecamatan Socah, Kabupaten Bangkalan. Penelitian ini sangat menarik untuk penulis teliti dikarenakan banyak masyarakat sekitar yang membicarakan tentang diskon yang dilakukan pemilik toko rere, dikarenakan toko tersebut sering memberikan diskon hingga ada beberapa komplain dari konsumen terkait kelayakan produk yang di tawarkan sudah kadaluarsa, hingga timbul stetmen yang negatif bahwasanya pemilik toko menjual produk yang sudah kadaluarsa. Serta kebiasaan masyarakat sekitar yang mempunyai kebiasaan membeli produk atau barang tanpa memastikan produk tersebut bagus atau tidak. penulis memilih penelitian di toko rere dengan tujuan memastikan bagaimana praktik jual beli menggunakan sistem diskon yang di lakukan pemilik toko rere apakah praktiknya sesuai dengan prinsip muamalah atau tidak. agar masyarakat menemukan kejelasan atas produk dan praktiknya, Dan sebab itu penulis hendak melakukan penelitian dengan judul *“PRAKTIK JUAL BELI MENGGUNAKAN POTONGAN HARGA (DISKON) PADA TOKO RERE DESA SANGGRA AGUNG KECAMATAN SOCAH KABUPATEN BANGKALAN TINJAUAN FIQIH MUAMALAH”*

⁸ M. Sya’ban Evendi, *“Penggunaan Kartu Diskon Dalam Transaksi Jual Beli Menurut Perspektif Fikih”* (Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2015), 7.

B. Identifikasi Masalah

Berikut kemungkinan rumusan masalah berdasarkan konteks sebelumnya:

1. Banyaknya masyarakat yang mempunyai prasangka negatif terhadap produk yang ditawarkan sebagian sudah tidak layak konsumsi, maka perlu di pastikan apakah produk yang di perjual belikan dalam keadaan layak atau tidak.
2. Bagaimana praktik jual beli menggunakan diskon yang dilakukan pemilik toko apakah sudah sesuai dengan muamalah atau tidak.
3. Bagaimana tinjauan fiqih Muamalah terhadap praktikjual beli menggunakan sistem Diskon pada toko rere kecamatan socah kabupaten bangkalan

C. Pembatasan Masalah

Penulis akan membatasi isu-isu yang relevan dengan pembahasan yang akan diteliti agar pembahasan selanjutnya kurang luas dan lebih fokus. Bagaimana pemilik toko melakukan praktik jual belinya dan bagaimana diskon digunakan oleh Fiqih Muamalah untuk mengevaluasi praktik tersebut akan menjadi bahan pembahasan.

D. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Praktik Jual Beli Menggunakan Potongan Harga Yang Dilakukan Pemilik Toko Rere ?
2. Bagaimana Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Yang DiLakukan Pemilik Toko Rere?

E. Tujuan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis memiliki tujuan yang ingin dicapai, yaitu:

- a. Untuk menjelaskan bagaimana praktik pemberian diskon yang diterapkan Toko Rere Kecamatan Socah, Kabupaten Bangkalan.
- b. mengetahui tinjauan fiqih muamalah terhadap adanya pemberian diskon yang diterapkan oleh pemilik usaha Toko Rere Kecamatan Socah, Kabupaten Bangkalan.

F. Manfaat Penelitian

1. Manfaat penelitian

a. Bagi pemilik Toko

Di harapkan ini dapat menjadi bahan masukan serta pertimbangan bagi pelaku usaha toko dalam menerapkan sistem diskon agar sesuai dengan hukum islam.

b. Bagi masyarakat

Penelitian ini semoga dapat memberikan edukasi baru sebagai media baca bagi masyarakat sehingga masyarakat tidak gampang tergiur dengan sistem diskon.

c. Bagi peneliti

Peneliti berharap semoga adanya penelitian ini dapat menjadi pengalaman dan pengetahuan baru bagi peneliti tentang diskon dan menerapkan pengetahuan peneliti yang mana sudah di pelajari selama perkuliahan.

G. Kajian pustaka

Penulis mengulas beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini guna mendukung dan memudahkan penelitian ini.:

1. Skripsi dari M.Ikhsan penelitian yang berjudul *“Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Dengan Sistem Diskon di Toko Bata”* berdasarkan hasil penelitian, Sistem diskon yang digunakan di toko batu bata menaikkan harga aslinya yang semula Rp. 250.000, hingga Rp. 500.000 sebelum didiskon tanpa sepengetahuan konsumen, menurut penulis. Hal ini menunjukkan bahwa sistem diskon yang digunakan di toko batu bata mengandung komponen penipuan. Praktik menawarkan diskon di toko fisik dilarang menurut hukum Islam karena adanya penipuan. Penelitian ini memiliki sejumlah kesamaan, termasuk penggunaan metode kualitatif dan pembahasan diskon toko. Beda ulasannya, penulis akan mengkaji Fiqih Muamalah, sedangkan peneliti akan berkonsentrasi mengkaji hukum Islam.
2. Jurnal dari Agus, hammam yang berjudul *“Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Dengan Sistem Diskon di Toko Basmalah Cabang Klakah”* berdasarkan hasil penelitian Sistem diskon toko Basmalah di Klakah dibagi menjadi tiga kategori oleh penulis: diskon musiman, diskon fungsional, dan diskon untuk pesanan dalam jumlah besar. Menurut hukum Islam, diperbolehkannya jual beli dengan sistem diskon. Berdasarkan bentuknya, sistem diskon pada toko basmalah dimungkinkan. Menurut sadd adz-dzari'ah, jual beli dengan harga diskon merupakan suatu

perbuatan yang berdasarkan pertimbangan sama-sama berpeluang mendatangkan kebaikan atau keburukan. Di toko Basmalah diperbolehkan menggunakan sistem diskon dalam jual beli barang karena terdapat sistem pengecekan barang yang didiskon dan karena barang yang didiskon dapat diganti jika barang yang dibeli pelanggan tidak layak pakai. Metode penelitian dan pokok bahasan yang menggunakan metode kualitatif dan fokus pada diskon juga dimiliki oleh penelitian-penelitian sebelumnya. Sedangkan perbedaannya terletak di peraktek jual beli diskon, penelitian tersebut menjelaskan bahwa toko basmalah tersebut memberikan sistem diskon pesanan besar, Sedangkan penelitian yang akan dilakukan membahas tentang kelayakan dan praktik jual beli serta diskon musiman dan barang kurang diminati.

3. Skripsi dari Erry fitrya primadany yang berjudul “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon*” Berdasarkan temuan penelitiannya, penulis menemukan bahwa secara umum sistem diskon Pasar Baru Palangkaraya mencakup pembelian barang dalam jumlah besar pada waktu tertentu, misalnya hari raya, mengutamakan produk yang sedang tren dan stok lama. Tinjauan Hukum Islam tentang sistem diskon di toko Pasar Baru: diperbolehkan karena serasi dan telah terpenuhi syarat-syarat akad jual beli, khusus di toko Setiawan dan Toko Any; dilarang karena syarat-syarat obyek akad belum dipenuhi, dan mengandung unsur-unsur yang dilarang dalam jual beli, seperti tadlis yang mengacu pada keterangan yang tidak lengkap, dan najasy yang mengacu pada pembeli yang membuat

permintaan palsu. . Hal ini ditemukan dalam sistem diskon toko Yenie. Toko Yenie tidak memeriksa kualitas barang yang didiskon, selain harganya, sebelum dijual. Biaya diskon dinaikkan karena didasarkan pada harga pasar, artinya harga barang yang mendapat diskon sebenarnya adalah harga reguler. Metode pengumpulan data, termasuk wawancara, observasi, dan dokumentasi, membentuk persamaan penelitian. Sementara itu, fokus penelitianlah yang menentukan. Ketika penulis melihat pada salah satu toko di Desa Sanggra, peneliti sebelumnya menemukan bahwa beberapa toko di Pasar Baru memenuhi syarat syariat Islam dan ada pula yang tidak, sedangkan penulis melihat beberapa toko di Pasar Baru. Dewa Bangkalan.

4. 4. Jurnal “Pengaruh Diskon Terhadap Minat Beli Dan Dampaknya Terhadap Keputusan Pembeli” karya Endar Wijaya Putra, Srikandi Kumadji, dan Edy Yulianto menarik beberapa kesimpulan dari penelitian dan analisis data terhadap minat beli diskon, antara lain diskon mempunyai pengaruh yang signifikan berpengaruh terhadap minat pembeli, bahwa diskon tidak mempunyai pengaruh terhadap keputusan pembeli, dan bahwa minat beli mempunyai pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Jumlah seluruh jalur yang telah ditempuh untuk mengetahui jumlah variabel diskon, minat beli, dan keputusan pembelian. Diskon dan metode penelitian yang akan digunakan dimana penelitian ini dan yang akan diteliti memiliki kesamaan. Fokus penelitian mengenai minat pembeli terhadap diskon dan pengaruh atau dampak diskon berbeda dengan

penelitian yang akan diteliti yang mengkaji tentang ulasan fiqih muamalah mengenai sistem diskon.

5. 5. “Review Hukum Islam Sistem Diskon dengan Mark Up First” merupakan jurnal yang ditulis oleh Muammar Gaddafi, Lc., M.A., Dr. Dina Madinah, S.E., M.Acc., dan Euis Kurniasih berdasarkan analisis data diskon diskusi di masyarakat, seperti diskon di pasar Candra Wasih di kota metropolitan. Di pasar ini banyak sekali toko-toko yang menjual barang-barang jadi seperti sandal, pakaian pria dan wanita, dan fashion item lainnya. Dengan menawarkan potongan harga yang hanya tersedia untuk jangka waktu tertentu, diskon uang kembali digunakan. Lain kali Anda membeli sesuatu, manfaatkan diskon ini. Persamaan penelitian ini terletak di pembahasan yang membahas tentang diskon, untuk perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan di teliti yaitu di tinjauan seta di fokus penelitian yang mana penelitian ini fokus ke sistem diskon dengan mark up sedangkan penelitian yang akan di teliti fokus ke praktik sistem diskon.

H. Sistematika Pembahasan

Untuk menjaga kesinambungan antara bab pertama dan bab selanjutnya, pembahasan sistematis berfungsi sebagai gambaran umum penelitian yang dilakukan. Sesuai dengan sistematika pembahasan yang telah terjalin dalam penelitian penelitian ini, yang disusun sebagai berikut, maka peneliti membagi pembahasan menjadi lima bab:

BAB I PENDAHULUAN

Penjelasan sistematik mengenai latar belakang, identifikasi

masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, tinjauan pustaka, dan sistematika penulisan peneliti berikan pada bab pertama skripsi ini.

BAB II LANDASAN TEORI

Teori-teori yang berkaitan dengan penelitian ini akan dibahas pada bab landasan teori ini.

BAB III METODE PENELITIAN

Metode-metode yang akan digunakan dalam penelitian, seperti jenis penelitian, lokasi penelitian, sumber data penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, dan penulisan, semuanya tercakup dalam bab metode penelitian ini.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran umum mengenai objek penelitian, yang mencakup uraian tentang subjek penelitian, konteksnya, serta ruang lingkup dan keterbatasannya, kemungkinan besar akan dibahas dalam bab ini. Selain itu, bab ini juga memberikan tanggapan terhadap rumusan masalah penelitian, yang meliputi analisis dan temuan pertanyaan penelitian yang telah dirumuskan sebelumnya. Terakhir, temuan, kesimpulan, dan rekomendasi yang dapat diperoleh dari penelitian juga dapat dimasukkan dalam hasil pengumpulan dan analisis data bab ini..

BAB V PENUTUP

Sebagai tanggapan singkat terhadap permasalahan yang diteliti, serta memberikan saran atau masukan mengenai topik permasalahan yang

diteliti, bab ini menyajikan kesimpulan berdasarkan temuan penelitian dan pembahasan.