

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Manusia pada dasarnya diciptakan sebagai makhluk *zonepoliticon* yang saling membutuhkan untuk saling melengkapi dan memerlukan interaksi dengan manusia lain. Interaksi yang merupakan perilaku untuk mengusahakan pemenuhan kebutuhan- kebutuhan hidup manusia disebut dengan kegiatan jual-beli. Kegiatan jual beli ini sangatlah penting, karena tanpa adanya kegiatan jual-beli maka kehidupan manusia tidaklah sempurna. Aktifitas jual beli memenuhi kebutuhan manusia akan barang dan jasa, rohani dan jasmani.<sup>1</sup>

Dalam melakukan kegiatan jual beli sudah seharusnya terhindar dari penipuan, tidak boleh berbohong, tidak boleh ada kecurangan, terhindar dari obral sumpah palsu, tidak ada unsur riba ataupun perbuatan bathil lainnya serta menjual barang yang baik mutunya. Dalam islam ada sebuah batasan yang disebut etika untuk mengetahui antara yang boleh dan yang tidak boleh, yang benar dan yang salah serta yang haram dan yang halal. Prinsip syariah dalam kegiatan bermuamalah perlu lebih

---

<sup>1</sup> Siti Aisyah Youtefani, Aplikasi Sistem Diskon Psikologikal Dalam Strategi Penetapan Harga Ditinjau Dari Hukum Islam (Studi Di Carrefour Serang), *Islamicconomic: Jurnal Ekonomi Islam*, Vol.4, No.1, 2013, Hlm. 1

diperhatikan dengan berlandaskan tujuan yaitu beribadah kepada Allah SWT dan tidak hanya memfokuskan muamalah terhadap kepentingan pribadi saja melainkan kepentingan dan kesejahteraan bersama. Etika bisnis merupakan suatu prinsip atau norma dimana pihak yang terlibat telah sesuai dan berpegang teguh dalam melakukan transaksi, dalam berperilaku dan berelasi.<sup>2</sup>

Pelaku bisnis muslim harus memegang teguh etika dan moral bisnis islami yang mencakup husnul khuluq. Pada derajat ini, Allah akan melapangkan hatinya dan akan membukakan pintu rezeki sehingga dapat menjadi modal dasar yang dapat melahirkan praktik bisnis yang etis dan moralis. Dalam melakukan kegiatan perdagangan atau berbisnis, Rasulullah saw telah memberikan contoh, seperti; Shiddiq adalah Jujur, Amanah adalah dapat dipercaya, Fathanah atau cerdas, dan Tabligh adalah komunikasi dan *argumentative*.

Allah SWT melarang manusia untuk berlaku curang dan menganjurkan untuk bertransaksi dengan jalan suka sama suka, Oleh karena itu, setiap pelaku usaha harus selalu bersikap proaktif, berusaha untuk berkreasi, meningkatkan sumber daya, menciptakan inovasi dalam produk yang dihasilkan dan atau mengatur strategi usaha. Diantara

---

<sup>2</sup> Indah Gentur Naryah, Tinjauan Etika Bisnis Islam pada Jual Beli Defective Goods (Barang Cacat) Dengan Gimmick Diskon, *Journal Riset Ekonomi Syariah*, Vol.1, No.2, 2021, Hlm. 113

strategi usaha yang melayani secara langsung keinginan konsumen adalah strategi pemasaran. Strategi pemasaran pun memiliki cabang-cabang strategi, salah satunya adalah strategi penetapan harga. Menetapkan harga untuk semua pembeli merupakan gagasan yang relatif modern yang muncul bersama perkembangan eceran berskala besar pada akhir abad kesembilan belas.<sup>3</sup>

Harga merupakan salah satu variabel dari pemasaran atau penjualan. Islam memberikan kebebasan dalam harga yang artinya segala bentuk konsep harga yang terjadi dalam transaksi jual beli diperbolehkan dalam ajaran islam selama tidak ada dalil yang melarangnya, dan selama harga tersebut terjadi atas dasar keadilan dan suka sama suka antara penjual dan pembeli. Harga menjadi sesuatu yang sangat penting, artinya bila harga suatu barang terlalu mahal dapat mengakibatkan barang menjadi kurang laku, dan sebaliknya bila menjual terlalu murah, keuntungan yang didapat menjadi berkurang. Penetapan harga yang dilakukan penjual atau pedagang akan mempengaruhi penadapatan atau penjualan yang akan diperoleh atau bahkan kerugian yang akan diperoleh jika keputusan dalam menetapkan harga jual tidak dipertimbangkan

---

<sup>3</sup> Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, PT Macanan Jaya Cemerlang, 2008, hlm. 78

dengan tepat sasaran. Harga adalah faktor utama dalam mengalokasikan sumber daya pelaku ekonomi.<sup>4</sup>

Kesalahan dalam penetapan harga dapat menimbulkan berbagai konsekuensi dan dampaknya berjangkauan jauh. Tindakan penetapan harga yang melanggar etika dapat menyebabkan para pelaku usaha tidak disukai oleh para pembeli, bahkan para pembeli dapat melakukan suatu reaksi yang dapat menjatuhkan nama baik pelaku usaha. Apabila kewenangan harga tidak berada para pelaku usaha melainkan berada pada kebijakan pemerintah, maka penetapan harga yang tidak diinginkan oleh para pembeli bisa mengakibatkan suatu reaksi penolakan oleh banyak kalangan. Reaksi penolakan itu bisa diekspresikan dalam berbagai tindakan yang kadang-kadang mengarah kepada tindakan-tindakan anarkis atau kekerasan yang melanggar norma hukum.<sup>5</sup>

Suatu perusahaan harus mempertimbangkan banyak faktor dalam menentukan kebijakan penetapan harganya, juga menerapkan metode-metode yang disesuaikan dengan keberadaan faktor-faktor tersebut. Di antara metode dari strategi penetapan harga adalah sistem diskon. Diskon atau obral merupakan kata yang lumrah ditemukan. Pada momentum

---

<sup>4</sup> Syamsul Effendi, Penetapan Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam, *Jurnal Kajian Ekonomi Syariah*, Vol.1, No.2, 2021, Hlm. 27

<sup>5</sup> Supriadi Muslimin, Zainab, Wardah Jafar, Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam, *Al-Azhar Journal Of Islamic Economics*, Vol.2, No.1, 2020, Hlm. 2

tertentu, seperti menjelang peringatan hari raya, banyak swalayan, toko dan penjual barang retail lainnya berlomba-lomba memberikan diskon. Ada hipotesa yang menyatakan bahwa penjual telah menaikkan harga sebesar nilai yang didiskon itu terlebih dahulu baru kemudian mematok diskon lagi. Konsep ini disebut diskon psikologikal. Bila dicermati, kualitas harga barang memang sesuai dengan harga yang diberikan sesudah didiskon.

Diskon adalah potongan harga yang diberikan kepada pembeli dengan harga yang telah ditetapkan yang biasanya merupakan bagian dari strategi promosi. Strategi ini sering digunakan untuk meningkatkan penjualannya, karena dengan adanya diskon atau potongan harga sangat menarik minat pembeli. Sistem pemberian diskon ini dengan cara memotong sebagian harga dari harga semula, sehingga harga potongan lebih kecil daripada harga semula, dan biasanya menggunakan prosentase. Di dalam Islam, hukum diskon diperbolehkan selama tidak membawa kepada hal yang diharamkan seperti penipuan kepada konsumen, menimbulkan madharat kepada orang lain, dan lain sebagainya.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Afibatus Afida dan M. Taufiq Zamzami, Perspektif Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Menggunakan Potongan Harga (Diskon) Dengan Berjangka Waktu di Pusat Perbelanjaan Ramayana Kota Salatiga, *J-HES Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, Vo.4, No.2, 2020, Hlm 97

Asumsi masyarakat tentang diskon adalah ketidakjelasan atau mengandung “Tadlis” karena banyak asumsi dari masyarakat bahwa diskon mengambil strategi dengan cara menaikkan harga yang lebih tinggi terlebih dahulu, sehingga apabila diberikan diskon akan terkesan murah, seperti dapat membeli barang dengan separuh harga.

Seperti yang dilakukan oleh toko *online* Suede Shoes. Dimana akun Shopee Suede Shoes adalah akun jual beli *online* di aplikasi Shopee yang menjual produk berupa sepatu wanita. Dalam kegiatan jual beli, akun Shopee Suede Shoes selalu menggunakan strategi diskon untuk meningkatkan penjualan. Praktik diskon yang dilakukan pada akun Shopee Suede Shoes adalah menaikkan harga terlebih dahulu, kemudian mencoret dan memberikan label harga yang lebih kecil. Sebagian masyarakat merasa dirugikan dengan adanya strategi diskon tersebut karena tidak ada kesamaan dalam memberikan potongan harga

Berdasarkan latar belakang tersebut, akan dilakukan penelitian pada akun Shopee Suede Shoes dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akad Diskon Jual Beli Di Akun Shopee Suede Shoes”

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasar latar belakang permasalahan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana akad diskon yang diterapkan akun Shopee Suede Shoes?
2. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap akad diskon yang dilakukan oleh akun Shopee Suede Shoes?

### **C. Tujuan Penelitian**

Mengacu rumusan masalah diatas, maka tujuan yang hendak peneliti capai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui akad diskon yang diterapkan akun Shopee Suede Shoes.
2. Untuk menganalisis tinjauan hukum Islam terhadap akad diskon yang dilakukan oleh akun Shopee Suede Shoes.

### **D. Fokus Penelitian**

Berdasarkan pada latar belakang di atas, fokus masalah dalam penelitian ini yaitu tentang akad diskon di akun Shopee Suede Shoes, serta tinjauan hukum Islam terhadap akad diskon yang terdapat dalam akun tersebut.

### **E. Manfaat Penelitian**

Berdasarkan pemaparan diatas, maka manfaat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

### 1. Manfaat Teoritis :

- a. Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberi kontribusi yang bernilai ilmiah untuk perkembangan ilmu pengetahuan
- b. Sebagai referensi terkhusus pada bidang Hukum Ekonomi Syariah

### 2. Manfaat Praktis

- a. Untuk Penjual (akun Shopee Suede Shoes)

Diharapkan penelitian ini dapat menjadi informasi yang bermanfaat bagi akun Shopee Suede Shoes dalam meningkatkan kualitas layanan dan kepuasan konsumen.

- b. Bagi Konsumen

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan pemahaman pada sistem jual beli yang menerapkan sistem diskon berdasarkan syariat Islam serta UU Perlindungan Konsumen.

## **F. Penelitian Terdahulu yang Relevan**

Penelitian tentang tinjauan hukum Islam terhadap akad diskon dalam meningkatkan penjualan telah dilakukan oleh peneliti-peneliti sebelumnya, tetapi berbagai hasil yang ditunjukkan berbeda-beda. Beberapa penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

1. “Perspektif Hukum Islam Pada Sistem Diskon Busana di Matahari Mall Banda Aceh (Studi Harga dan Taglik), diedit oleh Dian Maurina,



2017, Fakultas Syari'ah Dan Hukum, Universitas Islam Negeri Ar-raniry Darussalam-Banda Aceh Menunjukkan bahwa harga memegang peranan penting. Harga mengacu pada suatu produk yang mempengaruhi perilaku jasa atau produk yang dijual dan akibatnya produk tersebut tidak dapat laku dipasaran Dengan diperkenalkannya sistem dapat mendorong pembeli untuk membeli produk, yang dapat meningkatkan penjualan.<sup>7</sup>

Penelitian ini sama-sama mengkaji tentang perspektif hukum islam terhadap sistem *discount*, namun yang membedakan yaitu penelitian yang dilakukan oleh Dian Maurina lebih mengkaji praktik diskon yang diterapkan pada pakaian di matahari mall banda aceh, sedangkan penelitian ini lebih mengkaji tentang akad diskon yang diterapkan pada toko online shopee suede shoes. Kemudian penelitian Dian Maurina lebih mengkaji tentang apakah adanya taghrir yang terdapat dalam sistem discount pada Matahari Mall Banda Aceh,u] sedangkan penelitian ini lebih mengarah pada tadlis dan najasy.

2. "Pemberian diskon pembelian dan penjualan di Pasar Paradise City Metro Sudut Pandang KUH Perdata, diedit oleh Juwanto Edy Saputro, 2018, Jurusan KUHAP, Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Negeri

---

<sup>7</sup> Dian Maurina, Perspektif Hukum Islam Pada Sistem Diskon Busana di Matahari Mall Banda Aceh (Studi Harga dan Taglik), Skripsi, Fakultas Syari'ah Dan Hukum, Universitas Islam Negeri Ar-raniry Darussalam, Banda Aceh, 2017

(IAIN) Metro. Skripsi menunjukkan bahwa masalah jual beli diatur dengan ketentuan, syarat jual beli rukun yang dibuat oleh ulama fiqih. Baik itu barang kontrak, barang pengganti, atau pesta jual beli dengan pembeli. Ada diskon atau kampanye diskon pada saat penjualan, tetapi menurut Kode Komersial Islam, pemberian diskon harus memenuhi persyaratan Islam: keterbukaan, integritas, pilar dan persyaratan. Dari jual beli. Barang yang didiskon harus menyertakan barang dengan harga/harga tertentu.<sup>8</sup>

Penelitian ini sama-sama mengkaji tentang pemberian diskon dalam jual beli. Namun yang membedakanya yaitu penelitian yang dilakukan oleh Juwanto Edy lebih mengkaji tentang praktik diskon pembelian dan penjualan di Pasar Paradise City Metro, sedangkan penelitian ini mengkaji tentang akad diskon pembelian dan penjualan di toko *online* shopee Suede Shoes. Kemudian penelitian Juwanto Edy lebih mengkaji tentang tinjauan hukum perdata dalam praktik diskon pada Pasar Paradise City Metro, sedangkan penelitian ini lebih mengkaji tentang tinjauan hukum islam dalam akad diskon yang diterapkan oleh toko *online* shopee suede shoes.

---

<sup>8</sup> Juwanto Edy Saputro, Pemberian diskon pembelian dan penjualan di Pasar Paradise City Metro Sudut Pandang KUH Perdata, Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) METRO, Lampung, 2018

3. “Tinjauan hukum islam dan hukum positif dalam sistem diskon (studi kasus di toko Carvil Balaraja Tangerang)” 2022, Mahmudin islam, fakultas syariah UIN Sultan Hasanuddin Banten. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Praktik diskon yang dilakukan pada Toko Carvil Balaraja Tangerang Banten merupakan harga normal yang dinaikan lalu akan dikurangi. Praktik diskon yang dilakukan dengan maksud untuk menarik perhatian minat dari calon pembeli, praktik diskon ini mengandung unsur penipuan. Tinjauan hukum Islam tentang praktik diskon pada bisnis jual beli sandal di Toko Carvil Balaraja Tangerang Banten adalah sah akan tetapi rusak karena terdapat unsur gharar (Ketidak jelasan). Menurut UU No 8 Tahun 1999 tentang perlindungan konsumen terhadap diskon pada transaksi muamalat di Toko Carvil Balaraja Tangerang Banten tidak makbul.<sup>9</sup>

Persamaan penelitian Mahmudin dan penelitian ini adalah sama-sama mengkaji tentang sistem diskon dalam kajian hukum islam, namun yang membedakanya yaitu penelitian Mahmudin lebih mengkaji tentang praktik diskon dalam jual beli sandal yang dilakukan oleh toko carvil balareja tangerang sedangkan penelitian ini mengkaji tentang diskon dalam akad jual beli macam” sandal sepatu di toko

---

<sup>9</sup> Mahmudin Islam, Tinjauan Hukum Islam Dan Hukum Positif Dalam Sistem Diskon (Studi Kasus Di Toko Carvil Balaraja Tangerang), Skripsi, Fakultas Syariah UIN Sultan Hasanuddin, Banten, 2022

Suede Shoes di akun shopee. Kemudian penelitian Mahmudin mengkaji tentang tinjauan hukum islam dan hukum positif Tentang Praktik Diskon dalam Jual Beli sendal di toko carvil balaraja tangerang, sedangkan penelitian ini hanya mengkaji bagaimana tinjauan hukum Islam saja.

### **G. Kerangka Pemikiran**

Manusia adalah makhluk ciptaan Allah SWT dengan ciri-ciri sosial masyarakat dan penghuninya. Sebagai makhluk sosial, manusia tidak dapat memenuhi kebutuhannya. Kita membutuhkan bantuan orang lain untuk bekerja sama memenuhi kebutuhan fungsi sosial tersebut. Siapapun yang berinteraksi dengan orang lain untuk bertukar jasa atau barang disebutkan dalam Islam Fiqh di Muamalat. Sifat kebutuhan manusia terhadap sesama merupakan ciri khas dari konsep Muamalat, yang erat kaitannya dengan kehidupan.

Manusia yang diciptakan oleh Allah SWT saling membutuhkan, sehingga saling mendukung dan saling bertukar kebutuhan untuk berbagai kepentingan kehidupan masing-masing, seperti solusi pertanian, sewa guna usaha, jual beli. Mengelola kepentingan publik atau pribadi. Dengan cara ini, kelangsungan hidup manusia menjadi lebih teratur. Hubungan lebih kuat. Namun, masih ada orang yang serakah yang lebih suka

mengedepankan kepentingan pribadi, menjaga hak semua orang tetap utuh, dan menjaga kepentingan umum agar pertukaran berjalan teratur dan lancar. Oleh karena itu, Islam menawarkan tindakan pencegahan terbaik. Hal ini dikarenakan penggunaan muamalat biasa untuk membuat kelangsungan hidup manusia lebih aman terhindar dari segala kerugian dan akibat yang terjadi.<sup>10</sup>

Dahulu, jual beli telah diatur dalam Al-Qur'an bahwa jual beli adalah amalan yang halal untuk dilakukan, sedangkan riba adalah transaksi yang tidak boleh dilakukan dan merupakan dosa besar. Selain menentukan hukum jual beli, Al-Qur'an juga mengungkapkan bahwa jual beli harus didasarkan pada kesenangan pelaku jual beli itu sendiri. Karena jika unsur kesenangan dalam praktek jual beli hilang, maka akan menimbulkan kebatilan dan transaksi jual beli tidak sah.

Menurut pandangan para ulama Madzhab Asy-Syafi'i, jual beli secara bahasa adalah barang yang ditukar dengan barang lain, sedangkan jual beli adalah akad yang tujuannya untuk menukar zat gizi dengan harta tertentu yang dimiliki. Dalam istilah lain jual beli adalah suatu akad pertukaran harta yang menimbulkan hak milik atas harta benda atau penggunaan harta benda untuk seumur hidup.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam*, (Bandung : Sinar Baru Algesindo, 2018) h. 278

<sup>11</sup> Muhammad Rizqi Romadon, *Jual Beli Online menurut Mazhab Syafi'i*, (Surabaya : Cv Garuda Mas Sejahtera, 2015 h. 67-68

Menurut Ibnu Quddamah, jual beli adalah barang-barang yang ditukar dengan harga yang menjadi miliknya. Dan ada juga yang berpendapat bahwa jual beli adalah tukar menukar harta dengan harta. Menurut ulama Hanafi, Imam Nawawi dalam kitabnya *al-Majmu Syarh al-Muhazzab* jual beli berarti pertukaran barang dengan harta atau harta benda dengan barang yang diperbolehkan oleh hukum Islam.<sup>12</sup>

Jual beli melalui Internet adalah "kontrak penjualan elektronik (Internet) yang mencakup layanan dan produk." Atau, arti lain dari jual beli di Internet adalah "suatu kontrak yang disepakati untuk menentukan suatu aset tertentu yang harganya harus dibayar pada saat barang diserahkan setelah pembayaran".

Menurut Carthy Arif Isnaini, diskon adalah potongan harga dari daftar harga yang ditawarkan kepada penjual oleh pembeli yang mengorbankan fungsi pemasaran atau memerlukan persiapan untuk fungsi pemasaran dan perlu menghentikan fungsi tersebut. Diskon dapat digunakan sebagai rencana strategi pemasaran.<sup>13</sup>

Disamping itu, Soemarso juga mengatakan bahwa diskon adalah potongan harga yang ditetapkan oleh pembeli dari harga yang ditetapkan

---

<sup>12</sup> A Naufal Zaenudin, *Fiqh Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Bandung : Ghalia Indonesia, 2012) h. 78

<sup>13</sup> Arif Isnaini, *Model dan Strategi Pemasaran* (Makassar : Ntp Press, 2005) h. 89

yang biasa digunakan sebagai cara/strategi promosi. Banyak penjual yang telah menerapkan sistem diskon untuk meningkatkan penjualan karena diskon memungkinkan konsumen untuk membeli barang yang mereka butuhkan.

Diskon merupakan hal yang sangat umum diterapkan karena merupakan upaya untuk menarik pembeli agar pembeli tertarik untuk melakukan pembelian dalam jumlah banyak. Penjual akan mendapatkan keuntungan dari penjualan dalam jumlah besar yang akan menurunkan biaya produksi setiap unit produk. Sedangkan pembeli akan diuntungkan dengan menurunkan biaya pembayaran dan harga satuan pesanan lebih kecil dari biasanya, namun dapat menimbulkan kerugian yaitu membengkaknya harga biaya penyimpanan karena semakin banyak pesanan akan menambah persediaan.

## **H. Metode Penelitian**

Dapat dipercayainya sebuah metode ilmiah jika tersusun dari menerapkan sebuah metode yang akurat dan tepat. Metode adalah tata atau cara kerja yang tujuannya agar bisa mengerti objek yang dijadikan sebagai target dari ilmu pengetahuan terkait. Metode merupakan cara, pedoman-pedoman seorang ilmuan memahami serta mempelajari suatu lingkungan yang mereka hadapi.

## 1. Jenis Penelitian

Peneliti memanfaatkan jenis penelitian lapangan (*Field Research*), yakni penelitian ini menjelaskan serta mencerminkan fenomena dan kondisi secara lebih jelas tentang situasi yang sedang ditimbulkan, untuk itu peneliti mempergunakan jenis penelitian yakni penelitian kualitatif. Melalui cara terjun langsung menuju lapangan. Sehingga dapat secara langsung mengobservasi dan melihat praktik jual beli *online* aplikasi android dari akun Shopee

## 2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini terdiri atas dua sumber, yaitu sebagai berikut:

### a. Sumber Data Primer

Ialah data yang didapat langsung dari objek penelitian lapangan ataupun yang ada hubungannya dengan objek yang peneliti teliti.<sup>14</sup> Terkait ini peneliti memperoleh data primer berasal dari penjual yaitu pemilik akun Shopee Suede Shoes.

---

<sup>14</sup> Muhammad Prabudu Tika, *Metodologi Riset Bisnis* (Jakarta: Bumi Aksara, 2006) h. 57



## b. Sumber Data Sekunder

Ialah data yang didapat dengan perantara sumber secara tidak langsung, seperti didapat dari membaca jurnal, artikel, buku-buku, dan bahan yang lain terkait penelitian, tujuannya agar dapat menguatkan penelitian dan sebagai pelengkap informasi.

## 3. Pengumpulan Data

Teknik dalam pengumpulan data dalam penelitian ini dapat diklasifikasikan pada beberapa instrumen, yakni:

### a. Pengamatan (*Observasi*)

Ialah teknik dan cara untuk mengumpulkannya data primer melalui cara mencatat dan mengamati secara terperinci, jelas, dan akurat dari adanya suatu fenomena-fenomena yang terdapat di objek penelitian.<sup>15</sup>

Peneliti melaksanakan observasi yakni melalui pengadaan pengamatan pada tata laksana jual beli dari akun Shopee Suede Shoes.

---

<sup>15</sup> Nana Sudjana, *Tuntunan Penyusunan Karya Ilmiah*, (Bandung : Sinar Baru Algesindo, 2003) h. 7

b. Wawancara (Interview)

Adalah sebuah tindakan atau aktivitas yang peneliti lakukan agar memperoleh informasi langsung melalui cara memberikan sejumlah pertanyaan kepada responden. Secara penerapan penelitian hendak mempersiapkan pertanyaan penelitian yang ditujukan langsung pada konsumen dan penjual di aplikasi Shopee Suede Shoes.

c. Dokumentasi

Merupakan pencatatan kegiatan atau peristiwa yang telah lampau. Biasanya dokumen dapat dalam bentuk karya-karya, tulisan, atau gambar monumental dari seorang individu. Studi dokumen adalah alat untuk melengkapi dari metode wawancara dan observasi penelitian kualitatif yang sebelumnya telah digunakan. Peneliti memanfaatkan dokumentasi yakni mencakup gambar-gambar yang berkenaan dengan jual beli di aplikasi android.

4. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan tahapan dalam mengatur dan menyortir data ke dalam kategori dasar, pola, dan unit deskriptif sehingga dapat mengidentifikasi topik dan merumuskan asumsi kerja dalam menanggapi data. Data yang terkumpul dapat diambil

dari foto, gambar, catatan lapangan, jawaban dari peneliti, dokumen termasuk laporan, artikel, biografi.

Penulis melakukan analisis dan memanfaatkan segala jenis data antara lain yakni data observasi dan data dari jurnal, artikel, buku selanjutnya mengurutkannya, sehingga data tersebut dapat mudah dipahami.

#### 5. Teknik Penulisan

- a. Dengan berpedoman buku penulisan skripsi “Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten” Tahun 2020
- b. Dalam penulisan proposal skripsi memanfaatkan EYD (ejaan yang disempurnakan)
- c. Penulisan ayat-ayat Al-Qur’an beserta terjemahannya, bisa kutipan dari Al-Qur’an serta terjemahan yang dipublikasikan oleh Departemen Agama Republik Indonesia.
- d. Penulisan hadis bisa kutipan dari kitab/buku aslinya, jika sukar diperoleh, sehingga dikutip dari buku yang berisi hadis itu.

### **I. Sistematika Pembahasan**

Adapun perincian sistematika untuk penulisan skripsi yang terdiri atas lima bab, yakni:

**Bab I : Pendahuluan**, Bab ini menjelaskan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, prioritas penelitian, tujuan penelitian, manfaat

penelitian, penelitian pendahuluan yang relevan, struktur pemikiran, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

**BAB II : Deskripsi umum mengenai Akun Shopee Suede Shoes,** Gambaran umum marketplace Shopee, Profil akun Shopee Suede Shoes.

**Bab III : Diskon Jual Beli secara Online,** Bab ini berisi pengertian akad jual beli, dasar hukum akad jual beli, syarat jual beli, macam-macam akad dalam jual beli, pengertian jual beli online, syarat sah jual beli online, pengertian diskon, jenis-jenis diskon, tujuan pemberian diskon.

**Bab IV : Analisis Akad diskon Jual Beli di Akun Shopee Suede Shoes,** Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akad Diskon di Akun Shopee Suede Shoes.

**Bab V : Penutup,** meliputi kesimpulan serta saran-saran.