

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Allah SWT menciptakan manusia untuk memiliki sifat sosial yang artinya manusia hidup dalam berkelompok berinteraksi satu sama lain. Tidak mungkin bagi manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Karena, manusia adalah makhluk sosial. Oleh karena itu, mereka perlu Bersama-sama memenuhi kebutuhan fungsi sosialnya. Muamalah adalah gaya hidup di mana setiap orang bertindak terhadap orang lain. Konsep Muamalah yang tidak dapat dihindari adalah kebutuhan manusia untuk satu sama lain.

Muamalah merupakan hukum syariah yang mengatur perilaku manusia dalam urusan duniawi, khususnya ekonomi, yang didasarkan pada berbagai dalil dari Al-Qur'an dan Hadis. Dengan kata lain, ini adalah hukum Islam mengenai aktivitas ekonomi yang dilakukan oleh individu.<sup>1</sup>

Berdasarkan ajaran Islam, manusia dianggap sebagai makhluk paling terhormat dan sempurna yang diciptakan oleh Allah SWT. Manusia dianugerahi pikiran, emosi, serta kemampuan untuk melakukan tindakan baik maupun buruk. Allah SWT menciptakan manusia dengan maksud agar mereka dapat memperbaiki diri dan meraih kebahagiaan di dunia maupun di kehidupan akhirat.<sup>2</sup> Apabila manusia melupakan syariat, maka

---

<sup>1</sup> Harun, *Fiqh Muamalah*, Pertama. (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017). Hal. 2

<sup>2</sup> Joni Putra, *Sebuah Refleksi Kehidupan Beragama Manusia Dalam Perspektif Islam*, ed. Aryan Danil Mirza. BR (Bandar Lampung, 2024). Hal. 2

cenderung bertindak hanya untuk memenuhi kebutuhannya dan cenderung menuruti hawa nafsunya. Agar mencapai hal ini, kehidupan manusia membutuhkan aturan yang mengarahkan hubungan, rekomendasi ini berasal dari fiqh muamalah.

Fiqh Muamalah merupakan aturan-aturan yang mengatur cara manusia saling berinteraksi yang berhubungan dengan harta maupun dalam bentuk kesepakatan kontrak.<sup>3</sup> Untuk mencapai hal ini, kepentingan yang bertentangan harus diseimbangkan dan wilayah yang dilarang harus tetap aman. Hal itu tidak menghilangkan arti menjaga hak dan taat kepada Allah SWT. Jadi, siapa pun yang meninggalkannya dianggap berbuat dosa kepada Allah SWT.

Dengan demikian, memahami bidang Fiqh Muamalat sangat penting karena bidang ini mengatur hubungan antar individu. Jadi, manusia harus selalu mengiktui aturan Allah SWT dapat ditemukan di mana pun hal urusan duniawi seperti bermuamalah, karena semua tindakan manusia akan dipertanggungjawabkan di akhirat. Setiap tindakan yang dilakukan oleh seluruh manusia yang harus didasarkan pada perintah yang diberikan oleh Allah SWT untuk mendapatkan keuntungan di akhirat. Konsep penjualan dianggap sebagai perangkat untuk meningkatkan pemikiran dan keterampilan manusia, termasuk keterampilan ekonomi, menurut ajaran islam yang mengatur cara hidup manusia. Sistem perekonomian di dunia Islam mengacu pada nilai dalam setiap aspek

---

<sup>3</sup> Umi Hani., *Buku Ajar Fiqh Muamalah*, ed. Afif Khaliq, Pertama. (Banjarmasin: Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjary Banjarmasin, 2021). Hal. 11

kehidupan bisnis dan transaksi dan aturan yang berasal dari Al-Qur'an dan Hadis, kemudian dilengkapi melalui ijma' serta qiyas dalam fiqh muamalah.

Jual beli harus dilakukan dengan etika, dengan kejujuran dan memenuhi persyaratan serta ketentuan yang berlaku. Hal ini karena, dalam ajaran Islam, perdagangan dan aktivitas jual beli diakui sebagai bagian penting produktif. Syariat islam memotivasi orang tentang berbisnis lalu mendorongnya dengan cara mengumpulkan rezeki. Baik produsen yang menjualnya maupun pembeli sekarang konsumen memiliki keuntungan besar dari jual beli.

Di era yang semakin maju ini jual beli tidak hanya bisa dilakukan secara tatap muka, tapi bisa dengan sosial media, sehingga persaingan dalam pemasaran pun semakin ketat. Berbagai strategi pemasaran telah dilakukan oleh para pedagang, tujuannya agar barang dagangannya laku terjual dan meraih keuntungan dari penjualan tersebut, termasuk menerapkan rencana pemasaran yang dikombinasikan dengan sistem harga diskon. Namun pada kenyataannya sering kali ditemukan harga yang didiskon tidak benar-benar dipotong, tetapi harganya dinaikkan sebelum didiskon. Pemasaran telah menggunakan promosi penjualan, yang menawarkan berbagai insentif, biasanya berjangka pendek, untuk mendorong konsumen untuk melakukan pembelian barang atau jasa tertentu dalam waktu dimana lebih cepat daripada sebelumnya.

Sistem potongan harga, juga dikenal sebagai sistem diskon, adalah salah satu sistem promosi yang paling populer. Sistem ini memungkinkan pembeli mengurangi harga barang tertentu dari harga aslinya, menarik perhatian pembeli untuk membeli produk tersebut. Diskon umumnya berkisar 5% dan 50%.

Setiap orang yang ingin membeli sesuatu harus berhati-hati dengan pilihan harga barang yang akan mereka beli. Sangat umum untuk perbandingan biaya produk dari satu titik ke toko lain. Selain itu, sebelum diskon atau potongan harga diberlakukan, harga umum harus diketahui pembeli pada produk yang tersedia di toko. Dapat dijelaskan dengan harga referensi. Menurut Madzhab Dhahiri dan Ibn Hazm, elemen jual yang berlebihan (unsur gharar) terdiri dari fakta bahwa baik pembeli maupun penjual tidak tahu apa yang sebenarnya mereka jual.<sup>4</sup>

Ditunjukkan bahwa harga barang diskon tidak tepat. Terlihat di beberapa toko di Pasar Menes Pandeglang, di mana harga barang dinaikkan sebelum didiskon. Misalnya ada beberapa toko yang penjualnya melakukan perubahan pada harga dari asli ke harga diskon. Penjual melakukan sistem diskon, karena barang yang di diskonkan seringkali tidak laku atau berkualitas buruk. Oleh karena itu, pembeli harus sangat teliti sebelum membeli barang. Akan tetapi, terjadi manipulasi yang dilakukan oleh penjual kepada pembeli ketika melakukan pembayaran diskon itu barang tidak benar-benar di diskonkan. Karena, barang yang di

---

<sup>4</sup> Nurul Huda Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis Dan Praktis*, Pertama. (Jakarta: Prenada Media Grup, 2010). Hal. 196

diskon seringkali tidak sesuai dengan yang di diskonkan. Berdasarkan dari beberapa uraian diatas, hal ini menjadi ketertarikan peneliti untuk meneliti **“TINJAUAN HUKUM ISLAM TENTANG JUAL BELI DENGAN SISTEM DISKON HARGA”**.

#### **B. Rumusan Masalah**

Untuk membantu penulis dapat dilakukan dengan membahas dan menguraikan masalah berikut ini:

1. Bagaimana praktik jual beli dengan sistem diskon harga di pasar Menes Pandeglang?
2. Bagaimana sistem diskon harga dalam praktik jual beli di pasar Menes Pandeglang menurut pandangan hukum Islam?

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

Tujuan penelitian yang diharapkan adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana praktik jual beli dengan sistem diskon di pasar Menes Pandeglang.
2. Untuk mengetahui sistem diskon harga dalam praktik jual beli di pasar Menes Pandeglang menurut pandangan hukum Islam.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat dari penelitian peneliti adalah agar dapat memberikan manfaat untuk semua pihak yang berkepentingan, terutama mereka yang tidak mengatakan apa-apa tentang masalah yang diteliti. Manfaat dari penelitian ini terbagi menjadi dua kelompok.

### E. Manfaat Theoritis

1. Sebagai referensi penelitian, analisis hukum Islam yang berkaitan dengan keputusan jual beli melalui sistem diskon harga.
2. Sebagai sumber informasi yang dapat membantu pengembangan penelitian, khususnya berkaitan dengan analisis hukum Islam mengenai keputusan yang terkait dengan sistem penjualan dan diskon harga.

### F. Manfaat Praktis

1. Peneliti berharap pembaca penelitian ini akan memberikan mereka ide baru atau pengetahuan baru tentang dunia muamalah.

### G. Penelitian Terdahulu yang Relevan

| No | Nama/Tahun/Judul Penelitian/Perguruan Tinggi   | Hasil Penelitian  | Perbedaan  |
|----|--|---|--|
| 1. | Muammar Khadafi, Lc, M.A/2021/ Tinjauan Hukum Islam terhadap sistem Diskon dengan Markup terlebih dahulu. <sup>5</sup> | Dari analisis yang dilakukan ditemukan bahwa sistem diskon harga yang diterapkan di toko basmallah tidak hanya memberikan | Perbedaanya, jurnal membahas dari sisi ekonomi Syariah secara umum dan teoritis, sedangkan skripsi menganalisis secara hukum islam |

<sup>5</sup> Muammar Khadafi, Dina Madinah, and Euis Kurniasih, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon Dengan Mark Up Terlebih Dahulu," *Al Barakat - Jurnal Kajian Hukum Ekonomi syariah* 1, no. 01 (2021): 45.

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  |  | <p>manfaat ekonomi bagi konsumen tetapi juga memenuhi prinsip syariat islam, diskon yang diberikan terbagi menjadi beberapa kategori, seperti diskon fungsional, diskon untuk pembelian dalam jumlah besar, dan diskon musmiman. Sebelum barang diskon dijual, terdapat tahapan pengecekan untuk memastikan kualitas barang serta kejelasan mengenai perbandingan harga awal dan harga diskon. Hal ini</p> | <p>(fiqh muamalah) dengan contoh-contoh nyata di masyarakat. Jadi, jurnal lebih konseptual, sementara skripsi lebih aplikatif. Perbedaan utamanya terletak pada fokus dan konteks penelitiannya.</p> |
|--|--|--|--|

|    |   |   |   |
|----|---|---|---|
|    |   | menunjukkan komitmen toko untuk menjaga transparansi dan kualitas produk yang ditawarkan.   |   |
| 2. | Dwi Rahayu/2019/<br>Tinjauan Hukum Islam terhadap Penambahan Potongan Harga dalam Jual Beli pulsa Elektrik dari Distributor ke Agen. <sup>6</sup> | Diskon sebagai potongan harga yang diberikan kepada pembeli, diperbolehkan dalam islam selama memenuhi syarat dan rukun jual beli yang sah. Hal ini mencakup kejelasan objek jual beli, kesepakatan antara penjual dan pembeli, serta tidak adanya unsur paksaan. | Perbedaan utamanya terletak pada fokus dan konteks penelitiannya. Pada skripsi dwi rahayu secara spesifik meneliti tentang penambahan potongan harga (diskon) secara sepihak dalam jual beli pulsa elektrik dari distributor ke agen. Penelitian ini menyoroti adanya |

<sup>6</sup> Dwi Rahayu, 'Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penambahan Potongan Harga Dalam Jual Beli Pulsa Elektrik Dari Distributor Ke Agen (Studi Kasus Tika Cellular Tanjung Bintang Lampung Selatan)', *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53.9 (2019)

|  |  |  |   |
|--|--|--|---|
|  |  | <p>Penelitian menemukan bahwa banyak pelaku usaha menerapkan mark up, yaitu menaikkan harga sebelum memberikan diskon. Praktek ini seringkali merugikan konsumen karena harga yang tampak lebih rendah sebenarnya tidak mencerminkan nilai yang adil. Dari perspektif hukum islam, diskon yang dilakukan dengan cara mark up dapat dianggap tidak sah jika mengandung unsur penipuan atau merugikan pihak lain. Diskon harus</p> | <p>ketidaksesuaian akad dan praktik yang tidak jujur dalam penentuan harga. Sementara itu, peneliti membahas jual beli dengan sistem diskon harga di toko pakaian secara lebih umum. Penelitian ini melihat bagaimana sistem diskon diterapkan dan bagaimana pandangan hukum islam terhadap praktik diskon itu sendiri, termasuk potensi adanya penipuan atau ketidakjelasan informasi terkait harga.</p> |
|--|--|--|---|

|    |   |  |   |
|----|---|--|---|
|    |   | dilakukan dengan transparansi dan kejujuran untuk memenuhi prinsip Syariah.  |   |
| 3. | Agus, Et al/2022/ Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli dengan Sistem Diskon (Studi Kasus pada Toko Basmalah Cabang Klakah, Kabupaten Lumajang) <sup>7</sup> | Dari analisis yang dilakukan, ditemukan bahwa sistem diskon yang diterapkan di toko basmalah tidak hanya memberikan manfaat ekonomi bagi konsumen, tetapi juga untuk memenuhi prinsip-prinsip syariat islam. Diskon yang diberikan terbagi menjadi beberapa kategori, seperti diskon fungsional, | Skripsi Agus et, al secara spesifik meneliti tentang tinjauan hukum islam terhadap jual beli dengan sistem diskon di toko basmalah cabang, klakah, kabupaten lumajang. Penelitian ini menggunakan pendekatan <i>Sadd Adz-Dzari'ah</i> untuk menganalisis kebolehan praktik diskon di toko |

<sup>7</sup> Agus Agus and Hammam Hammam, 'Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Dengan Sistem Diskon (Studi Kasus Pada Toko Basmalah Cabang Klakah, Kabupaten Lumajang)', *Kaffa: Journal of Sharia Economic & Bussines Law*, 1.4 (2022),

|    |   |  |  |
|----|---|--|--|
|    |   | diskon untuk pembelian dalam jumlah besar, dan diskon musiman sebelum barang diskon dijual, terdapat tahapan pengecekan untuk memastikan kualitas barang, serta kejelasan mengenai perbandingan harga awal dan harga diskon. Hal ini menunjukkan komitmen toko untuk menjaga transparansi dan kualitas produk yang ditawarkan. | tersebut. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan terjun langsung ke lapangan ( <i>field research</i> ) dan bersifat deskriptif. |
| 4. | Yuliana, A Zainal Azhar Ishak/2023/ Tinjauan Mazhab Fiqih terhadap Diskon | Dengan potongan harga yang berlaku di Store Ramayana Mall Panakkukang  | Jenis penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif lapangan ( <i>field</i>   |

|  |   |   |   |
|--|---|---|---|
|  | <p>Pakaian di Ramayana Mall Panakukang.<sup>8</sup></p> | <p>Makassar tidak bertentangan dengan hukum islam, karena islam sendiri menyatakan bahwa inti dalam transaksi jual beli itu adalah ada kerelaan, suka sama suka ataupun tidak ada unsurd keterpaksaan antara pihak penjual dan pembeli, barang yang dijual jelas dan bermanfaat untuk konsumen dan syarat rukunnya terpenuhi, dalam hal ini transaksi jual beli kaitannya dengan potongan harga store</p> | <p>kualitatif research), yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif, ucapan atau tulisan dan perilaku yang dapat diamati dari orang-orang (subjek itu sendiri). Pendapat ini langsung menunjukkan latar dan individu dalam latar itu secara keseluruhan, subjek penelitian, secara menyeluruh.</p> |
|--|---|---|---|

---

<sup>8</sup> A Zainal Azhar Ishak and Alauddin Makassar, 'Tinjauan Mazhab Fikih Terhadap Sistem Diskon Pakaian Di Ramayana Mall Panakkukang', *SHAUTUNA: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbandingan Mazhab*, 04.2 (2023)

|    |   |  |  |
|----|---|--|--|
|    |   | Ramayana di mall panakkukan makassar maupun konsumennya tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang menurut hukum islam.  |  |
| 5. | Komarul Anam, Moh Karim/2024/ Praktek Jual Beli menggunakan Potongan Harga Diskon pada Toko Rere desa Sanggragung Kec. Socah Kabupaten Bangkalan Tinjauan Fiqh Muamalah. <sup>9</sup> | Berdasarkan hasil penelitian di Desa Sanggragung, Kecamatan Socah, Kabupaten Bangkalan, terkait praktik jual beli dengan sistem diskon, dapat disimpulkan bahwa praktik jual beli yang dilakukan pemilik toko rere yaitu | Dalam penelitian ini didapatkan melalui observasi, dokumentasi, dan wawancara, yang merupakan data penunjang. Peneliti memilih informan yang terlibat langsung dalam transaksi menggunakan sistem diskon yaitu pemilik toko. Hasil |

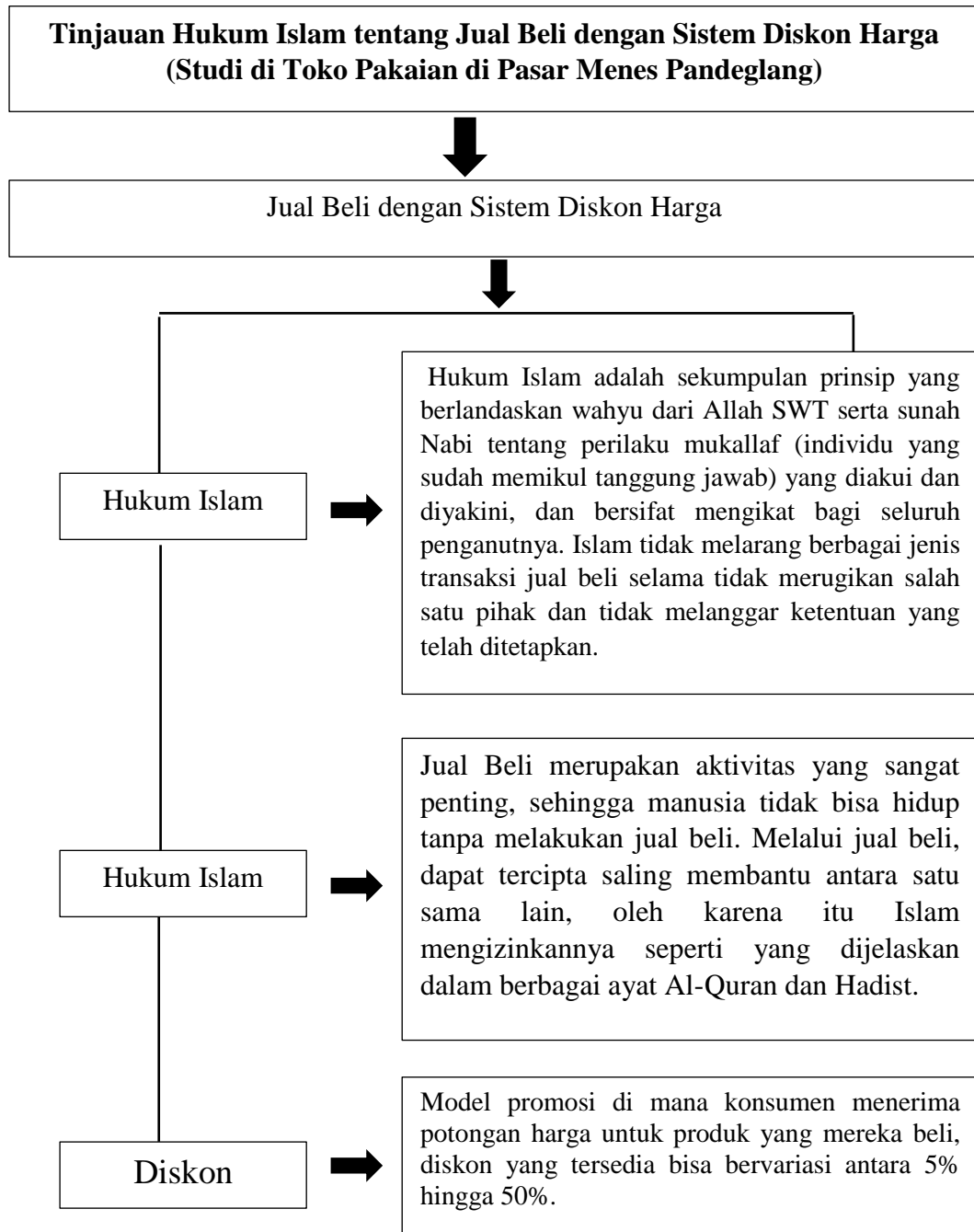
<sup>9</sup> Komarul Anam and others, 'Praktik Jual Beli Menggunakan Potongan Harga (Diskon) Pada Toko Rere Desa Sanggragung Kecamatan Socah', 3.2.

|  |  |   |  |
|--|--|---|--|
|  |  | <p>dengan cara setiap produk yang akan di perjualbelikan di jadikan semacam sembako ataupun produk berbagai jenis di satukan kemudian di perjual belikan dengan siste diskon selain itu pemilik toko juga menjual dengan cara satuan atau eceran. Praktik yang dilakukan pemilik toko sebelum produk diperjualbelikan harga tersebut di naikkan terlebih dahulu contoh harga asli barang sebelum diberikan diskon Rp. 40.000 kemudian</p> | <p>wawancara di Desa Sanggra Agung, Kecamatan Socah, Kabupaten Bangkalan, menunjukkan bahwa pemilik Toko Rere hanya, melakukan transaksi jual beli pada hari-hari tertentu, seperti bulan Ramadhan, idul fitri, dan saat stok produk melimpah, praktik yang dilakukan pemilik dengan cara beberapa jenis barang eceran di satukan seperti halnya sembako kemudian di perkirakan harga jual tanpa merugikan pemilik toko, setelah</p> |
|--|--|---|--|

|  |  |  |   |
|--|--|--|---|
|  |  | <p>penjual menaikkan harga menjadi Rp. 50.000 yang kemudian di berikan diskon 20% maka harga tersebut Kembali ke harga awal yaitu Rp. 40.000, Jual beli dengan sistem diskon yang dilakukan pemilik toko rere tidak dilakukan setiap hari melainkan dilakukan di hari-hari tertentu misalnya memasuki bulan puasa, hari lebaran dan juga ketika stok barang melimpah. Produk yang diperjual belikan dengan sistem diskon</p> | <p>hal tersebut dilakukan kemudian produk yang akan di perjualbelikan dinaikkan dari harga yang sudah di perkirakan pemilik toko, contoh harga asli barang sebelum diberikan diskon Rp. 40.000 kemudian penjual menaikkan herga menjadi Rp. 50.000 yang kemudian diberikan diskon 20% maka harga tersebut Kembali ke harga awal yaitu Rp.40.000 hal ini dilakukan hanya untuk memikat pembeli dan persaingan, usaha</p> |
|--|--|--|---|

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  |  | tersebut tidak semuanya di pastikan terkait kualitasnya hanya beberapa barang yang sekiranya pembeli tertarik. | yaitu dengan cara mendiskonkan barang dagangannya. Praktik diskon yang dilakukan toko rere ini sangat membantu masyarakat. |
|--|--|--|--|

## H. Kerangka Pemikiran



Hukum Ekonomi Syariah dapat dijelaskan sebagai aturan hukum yang berkaitan dengan ekonomi yang berlandaskan syariah, yaitu ketentuan yang ditetapkan oleh otoritas yang memiliki kewenangan untuk mengatur masyarakat, dan setiap orang yang melanggar akan menerima hukuman.<sup>10</sup> Dalam menghadapi kemajuan zaman yang terus berkembang, Hukum Ekonomi Syariah dapat diadaptasi dengan situasi terkini, tetapi tetap bersumber dari referensi-referensi Hukum Islam berlandaskan pada sumber utama seperti Al-Qur'an, Hadis, serta pemikiran para ulama dalam menentukan kaidah-kaidah fikih yang relevan. Berbagai aktivitas ekonomi seperti perbankan, asuransi, pegadaian, pinjaman, dan perdagangan yang berada dalam lingkup hukum ekonomi Islam, melibatkan hubungan saling ketergantungan antar individu. Konsep dan prinsip syariah diterapkan untuk memastikan keadilan dan kesetaraan dalam setiap transaksi ekonomi, sekaligus memenuhi kebutuhan manusia secara halal sesuai ajaran Islam.

Jual beli merupakan akad pertukaran barang atau produk yang bermanfaat bagi pengguna, yang dilakukan berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak.<sup>11</sup> Dalam Islam, jual beli dipandang sebagai transaksi yang memberikan keuntungan bagi penjual maupun pembeli. Salah satu cara penjual memperoleh keuntungan adalah dengan

---

<sup>10</sup> Bung Hijaj Sulthonuddin and Enceng Iip Syaripudin, 'Aspek Sosiologis Dalam Hukum Jual Beli', *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah (JHESY)*, 1.2 (2023), <<https://doi.org/10.37968/jhesy.v1i2.368>>.hal 5.

<sup>11</sup> Shobirin Shobirin, 'Jual Beli Dalam Pandangan Islam', *BISNIS: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 3.2 (2020), <<https://doi.org/10.21043/bisnis.v3i2.1494>>. h. 240.

meningkatkan penjualan melalui penawaran dalam jumlah besar. Namun, pada masa kini banyak pelaku usaha yang mengabaikan tuntunan Al-Qur'an dan Sunnah, serta lebih berfokus pada kepentingan pribadi semata. Akibatnya, banyak pelaku usaha yang lebih mengutamakan aspek duniawi. Mereka hanya memprioritaskan keuntungan dunia tanpa mengharapkan berkah dari usaha yang mereka lakukan.

Jual beli secara *discount* merupakan suatu strategi pemasaran yang memungkinkan konsumen menerima potongan harga pada produk yang mereka beli, dengan diskon yang bisa berkisar antara 5% hingga 70%. Dalam perspektif hukum Islam, transaksi jual beli harus dilandasi oleh kejujuran, keterbukaan, serta pemenuhan syarat dan prinsip yang telah ditetapkan. Ketentuan ini mencerminkan pandangan Islam bahwa perdagangan yang dijalankan sesuai aturan akan mendatangkan keuntungan yang baik sekaligus keberkahan. Seorang penjual wajib bersikap jujur dalam setiap aktivitas jual beli, namun pada praktiknya masih sering dijumpai penjual yang curang, misalnya dengan menawarkan barang cacat. Oleh karena itu, pembeli dituntut lebih berhati-hati saat melakukan pembelian. Dalam konteks barang diskon, pembeli perlu mengetahui harga asli produk secara tepat serta mencari referensi terkait transaksi agar terhindar dari kerugian.

Dengan demikian, Islam menetapkan pedoman yang mengatur syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh penjual maupun pembeli, termasuk ketentuan mengenai objek serta tata cara jual beli. Prinsip dasar akad jual

beli dalam Islam berlandaskan pada nilai-nilai ketuhanan, moralitas, kemanusiaan, dan keadilan. Oleh sebab itu, Islam melarang praktik-praktik yang mengandung unsur *tadlis* (penyembunyian informasi), *najasy* (penipuan terkait kualitas barang), maupun *gharar* (ketidakjelasan atau kecurangan). Jual beli pada hakikatnya merupakan suatu akad, yakni Kesepakatan antara dua pihak atau lebih untuk melakukan atau menahan diri dari suatu tindakan hukum tertentu.

## **I. Metode Penelitian**

### **1. Jenis Penelitian**

Penelitian kualitatif adalah proses pengumpulan data dalam konteks alami dengan tujuan memahami suatu fenomena, di mana peneliti berperan sebagai instrumen utama. Pemilihan sampel dilakukan secara *purposive* menggunakan teknik snowball sampling. Data dikumpulkan melalui triangulasi, sedangkan analisis dilakukan secara induktif atau menggunakan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian kualitatif lebih menekankan pemahaman makna daripada upaya untuk membuat generalisasi.<sup>12</sup> Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dan pengumpulan data melalui wawancara serta studi dokumen. Analisis deskriptif bertujuan untuk memberikan penjelasan mengenai fenomena yang diteliti. Penelitian deskriptif memiliki tujuan-tujuan sebagai berikut: menyelidiki situasi, kondisi

---

<sup>12</sup> Albi Anggito & Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, ed. Ella Defi Lestari, Pertama. (Jawa Barat, 2018). h. 8.

atau elemen lain yang telah disebutkan, dan hasilnya diungkapkan melalui penyusunan laporan penelitian.<sup>13</sup>

## 2. Sumber data

Sumber data adalah salah satu komponen penting dalam penelitian, di mana data diperoleh langsung dari asalnya, yaitu dari sumber data itu sendiri itu sendiri. Dalam penelitian yang menggunakan wawancara sebagai metode pengumpulan data, responden berperan sebagai sumber data, yakni individu yang memberikan Respon atau balasan yang diberikan terhadap pertanyaan yang diajukan oleh peneliti.<sup>14</sup> Data tersebut disajikan dalam bentuk uraian kata (deskripsi).

### a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah informasi yang dikumpulkan secara langsung dari individu yang menjadi saksi atau peserta dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti.<sup>15</sup> Data penelitian ini berasal dari informan ke 2 pemilik toko, yaitu toko Raja Fashion dan toko Lia Collection pengelola Pasar yang bernama bapak agus sukardi yang tertarik dengan diskon tersebut. Sumber data primer adalah informasi yang diperoleh langsung dari sumber utama, sering kali melibatkan interaksi seperti wawancara, survei, dan metode lainnya.

---

<sup>13</sup> Elia Ardyan, et al., *Metode Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif Pendekatan Metode Kualitatif Dan Kuantitatif Di Berbagai Bidang*, ed. Efitra, Pertama. (Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2023). hal. 20.

<sup>14</sup> M Anshori, *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Edisi 1*, 1st ed. (Surabaya: Airlangga University Press, 2019), <https://books.google.co.id/books?id=ltq0DwAAQBAJ>. Hal. 91

<sup>15</sup> Z E Hasibuan, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, Pertama. (Malang: AE Publishing, 2024), <https://books.google.co.id/books?id=sTIwEQAAQBAJ>. Hal. 44

#### b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah informasi yang didapatkan secara tidak langsung atau melalui sumber yang sudah ada sebelumnya sebelum penulis melakukan studi. Seperti, Buku dan Kitab Bulughul Maram, Journal.<sup>16</sup>

### 3. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data kualitatif memerlukan penerapan metode tertentu untuk mendapatkan informasi dalam bentuk deskriptif atau data yang bukan berupa angka.<sup>17</sup> Pengumpulan Data adalah langkah yang terorganisir dan teratur untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan. Selalu terdapat keterkaitan antara cara-cara pengumpulan data dengan permasalahan penelitian yang ingin diselesaikan. Peneliti mengumpulkan informasi yang lengkap dan akurat. Penulis mengumpulkan data melalui berbagai Teknik, diantaranya :

#### a. Metode Perpustakaan

Metode perpustakaan adalah bagian penting dalam riset akademis, yang memberikan kesempatan kepada peneliti untuk mengakses berbagai sumber ilmiah dan memfasilitasi mereka dalam memperluas pengetahuan yang sudah ada serta berkontribusi dalam

---

<sup>16</sup> M Adriaman and A A Siagian, *Pengantar Metode Penelitian Ilmu Hukum*, ed. M.H Anna Andriany Siagan, S.H., Pertama. (Sumatera Barat: Yayasan Tri Edukasi Ilmiah, 2024), <https://books.google.co.id/books?id=Luf4EAAAQBAJ>. h. 26.

<sup>17</sup> E Ardyan and others, *METODE PENELITIAN KUALITATIF DAN KUANTITATIF : Pendekatan Metode Kualitatif Dan Kuantitatif Di Berbagai Bidang*, ed. by efitra, pertama (Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2023) Hal. .29

area studi mereka.<sup>18</sup> Data dikumpulkan atau dikumpulkan dari literatur artikel, jurnal, buku dan sumber pembelajaran lainnya terkait dengan topik diskusi. Metode perpustakaan ini dikenal sebagai metode untuk mengumpulkan data.

b. Wawancara

Wawancara adalah diskusi yang mempunyai tujuan menegaskan. Percakapan dilakukan oleh kedua belah pihak orang yang terlibat adalah pewawancara ajukan pertanyaan dan di wawancarai (orang yang diwawancarai) orang yang memeberikan jawaban di atas masalah ini. Dalam penelitian ini, para peneliti mewawancarai pemilik toko, pengelola pasar dan warga pasar serta tokoh agama para ustadz.

c. Dokumentasi

Beberapa informasi, fakta, dan data yang dikumpulkan bersama dengan data penelitian dari sumber yang beragam, termasuk jurnal ilmiah, dokumen, koran, majalah, dan situs internet. Temuan dari observasi dan wawancara akan lebih dapat dipercaya jika disertai dengan gambar atau tulisan akademis serta karya seni yang sudah ada.

d. Pengolahan Data

---

<sup>18</sup> Muhammad Hufon Nora Karima Saffana, Moh. Sugeng Sholehuddin, 'Relasi Pendidikan Islam Dan Tradisi Nyadran: Studi Di Kelurahan Kedungwuni Timur', *UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, Indonesia*, 2.1 (2023), Hal. 103

Selanjutnya data yang diperlukan telah dikumpulkan, penulis mengklasifikasikan pertanyaan pertanyaan tersebut menurut masing masing mempunyai pembahasan sendiri. Setelah itu analisis dilakukan dengan menggunakan teknik induktif, yaitu data spesifik akan disajikan nanti menarik kesimpulan umum.

#### **J. Sistematika Pembahasan**

Untuk mempermudah penelitian skripsi maka Adapun sistematika dalam penelitian ini adalah :

**BAB I : PENDAHULUAN :** Latar belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Penelitian Terdahulu yang Relevan, Kerangka Pemikiran, Metode Penelitian, dan Sistematika Pembahasan dibahas dalam bab ini.

**BAB II : KAJIAN PUSTAKA :** Bab ini meliputi Pengertian Jual Beli dalam Islam, Jenis-Jenis Jual Beli, Dasar Hukum Jual Beli, Rukun dan Syarat Jual Beli, Syarat Sah Jual Beli, Diskon dalam Islam, Diskon menurut Fiqh Muamalah, Jenis-Jenis Diskon, Ketentuan Sistem Diskon.

**BAB III: METODE PENELITIAN :** Bab ini meliputi Gambaran Umum tentang Pasar Menes Pandeglang, Sejarah Berdirinya Pasar Menes Pandeglang, Profil Toko di Pasar Menes Pandeglang, Data Penjualan Produk Toko Pakaian di Pasar Menes Pandeglang, Alasan Pemilihan Toko, Kondisi Geografis, Produk-Produk Pasar Menes Pandeglang.

**BAB IV: PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN :** Bab ini Meliputi Praktik Jual Beli dengan Sistem Diskon di Pasar Menes Pandeglang,

Analisis Praktik Diskon di Toko Razwa Fashion, Analisis Praktik Diskon di Toko Lia Collection, Sistem Diskon Harga dalam Jual Beli menurut Pandangan Islam.

**BAB V: PENUTUP :** Bab ini Meliputi Kesimpulan dan Saran.