BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bisnis adalah pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan dan saling memberikan manfaat satu sama lain dan tidak merugikan diantara keduanya. Bisnis juga dapat dipahami dengan suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi atau juga melembaga, untuk bisa menghasilkan dan juga menjual barang atau jasa guna dapat keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.Bisnis dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan mempertahankan hidup suatu perusahaan, pertumbuhan sosial, dan tanggungjawab sosial.[13]

Pada hakikatnya manusia adalah makhluk ciptaan Allah Swt yang bersifat sosial, telah menjadi sunatullah bahwa manusia harus bermasyarakat, tolong-menolong atau saling membantu dan memberikan andilnya kepada orang lain. Hidup bermuamalah untuk memenuhi kebutuhan hidup dan mencapai kemajuan dalam hidupnya. Islam mengajarkan agar pemeluknya berusaha atau

---

[1]Ika Yunia Fauzia, *Etika Bisnis DalamIslam,* (Jakarta:Kencana, 2013), Cet. 3, h. 3.

berniaga dengan cara yang halal menghindari yang haram. Transaksi jual beli sangat di butuhkan kejujuran para pihak bukan hanya agar sesuai ketentuan syariat tetapi juga untuk terciptanya kepuasan para pihak dalam transaksi yang dilakukan dalam jual beli, Islam telah memberikan aturan-aturan yang di ungkapkan oleh para ulama fiqih mengenai rukun dan syarat jual beli. Baik yang berkenaan dengan pihak penjual, maupun objek atau suatu barang yang diperjualbelikan.Jual beli pada hakikatnya untuk mendapatkan keuntungan. Di Masda Store Kaujon Serang Banten, dan umumnya banyak sekali di toko-toko yang menjual pakaian baik dari toko-toko besar yang berada distore (Mall), toko-toko sedang yang berada di pinggir-pinggir jalan besar hingga di pasar dan di toko-toko kecil atau pedagang kaki lima yang terletak di gang-gang kecil. Karena banyaknya pelaku usaha yang menjual barang berbagai macam jenis salah satunya yaitu pakaian sehingga tidak banyak pelaku usaha memakai berbagai macam strategi. Strategi yang digunakan salah satu kebanyakan pelaku usaha untuk menarik konsumen yaitu menggunakan discount.[14]

---

[14]Juhaya S. Pradja, *Ekonomi Syariah*, (Bandung : Pustaka Setia, 2012), Cet. 2, h. 114.

Allah SWT. Memerintahkan kepada orang-orang yang beriman agar memperoleh keuntungan dari sesamanya dengan jalan perniagaan (baik perniagaan barang atau jasa) yang berlaku secara ridho sama ridho.[15]

Adapun beberapa ayat yang menerangkan bahwa bagaimana bertransaksi dengan carayang adil di antara manusia yang terangkum dalam surah An-nisa [4]:29.

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوٓا أَمْوَٰلَكُم بَيْنَكُم بِٱلْبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ وَلَا تَقْتُلُوٓا أَنفُسَكُمْ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا﴿٢٩﴾

> *"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kam saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya allah adalah maha penyayang kepadamu.* "(QS An-nisa[4]:29)[16]

Islam menganggap penting urusan muamalah Islam juga mengatur hubungan antara manusia dengan manusia lainya. Dengan kata lain, Islam tidak menganggap penting urusan akhirat saja. Oleh karena itu Islam menghendaki kesejahteraan manusia baik di dunia

---

[15] Enang Hidayat, *Fikih Jual Beli*, (Bandung:PT Remaja Rosdakarya, 2015), Cet. 2, h. 27.

[16] Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Qur'an Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: Diponegoro, 2012), Cet. 1, h. 8.

maupun akhirat.Dalam Islam dikenal dua istilah mengenai harga suatu barang,*as-saman* dan *si'ru as-saman* yaitu nilai harga yang terjadi atas dasar suka sama suka (an-taradin).Ulama fiqih menyatakan harga yang berlaku alami, tanpa campur tangan pemerintah. Sedangkan *sir'u* adalah harga yang ditetapkan untuk barang dagangan.[17] Dengan ini pedagang bebas menjual barang dengan harga yang wajar bukan berarti kebebasan disini kebebasan mutlak tanpa batas dan mempertimbangan keuntungannya. Pemerintah dalam harga yang berlaku secara alami tidak boleh campur tangan.Diadakanya campur tangan pemerintah dapat membatasi kebebasan dan merugikan hak para pedagang ataupun produsen.Pemerintah menetapkan harga setelah mempertimbangkan modal suatu barang komoditi dan keuntungan yang tidak melebih bagi pedagang serta melihat ekonomi yang riil untuk menarik perhatian pembeli.[18] Discount adalah potongan merupakan pengurangan harga yang telah ditetapkan. Dan ini akan terjadi jika transaksi telah dilaksanakan.[7]

---

[17] Juhaya S. Pradja, *Ekonomi Syariah*…, h.113.

[18] Juhaya S.Pradja, *Ekonomi Syariah…*, h. 115.

[7]Arif Isnaini, Model dan Strategi Pemasaran, (Mataram Lombok:NTP PRESS, 2005), Cet.1, h. 89.

Discount atau potongan harga merupakan sesuatu yang umum digunakan yang dapat berguna sebagai daya tarik bagi pembeli untuk membeli dalam jumlah besar. Manfaat yang diperoleh bagi penjual adalah penjualan dalam jumlah banyak akan mengurangi biaya produksi tiap unitnya. Manfaat bagi pembeli adalah akan mengurangi biaya pesan dan pembayaran harga satuan lebih rendah dari biasanya, tetapi kerugian yang dapat timbul adalah membekaknya biaya penyimpanan karena pemesanan yang lebih besar akan meningkatkan invenstory.

Sehubungan dengan latar belakang diatas, peneliti tertarik untuk memilih objek penelitian yang dilakukan di masda store kaujonserang bantendengan judul "**TINJAUAN HUKUM ISLAM TENTANG PRAKTEK DISCOUNT PADA BISNIS JUAL BELI PAKAIAN" (Studi Kasus di Masda Store Kaujon Serang Banten)**

B. Fokus Penelitian

Penelitianinimengenai "Praktek Discount Pada Bisnis Jual Beli Pakaian" (Studi Kasus di Masda Store Kaujon Serang Banten)

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang masalah di atas, maka dengan ini peneliti dapat merumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana Praktik Discount Dalam Bisnis Jual Beli Pakaian di Masda Store Kaujon Serang Banten?
2. Bagaimana Tinjauan Hukum Islam Tentang Praktik Discount dalam Bisnis Jual Beli Pakaian

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka terdapat dari beberapa tujuan yang hendak didapat dalam penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui praktik discount dalam bisnis jual beli pakaian oleh masda store serang banten.
2. Untuk mengetahui tinjauan hukum Islam tentang praktik diskon pada bisnis jual beli pakaian

E. Manfaat penelitian

Penelitian dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Discount Pada Bisnis Jual Beli Pakaian (Penelitian di Masda Store Kaujon Serang Banten) Merupakan peneliti mengenai perkembangan transaksi dalam kehidupan sehari-hari masyarakat tak lepas dari hukum yang mengikutinya.

1. Secara Teoritis
   a. Menambah khazanah keilmuan yang dapat berguna bagi pengembangan ilmu hukum Islam dalam bidang yang berkaitan dengan muamalah.
   b. Sebagai acuan untuk penelitian serupa dimasa yang akan datang serta dapat dikembangkan lebih lanjut demi mendapatkan hasil yang sesuai dengan perkembangan zaman.
2. Secara Praktis

   Memberikan masukan pemikiran kepada pihak yang berkait langsung dengan objek pembahasan dengan rangka tata aturan yangada menyikapi hal-hal tentang muamalah khususnya jual beli yang tidak sesuai dengan hukum Islam.

F. Penelitian Terdahulu Yang Relavan

Agar tidak terjadi pengulangan pembahasan maupun penelitian dan juga dapat melengkapi wacana yang berkaitan dengan pembahasan-pembahasan sejenis yang telah di bahas. Terkait dengan pembahasan ini, sebelumnya telah ada beberapa orang yang telah membahas mengangkat tema yang sama yakni mengenai *discount* dan yang berkaitan dengan promosi diantaranya:

1. Skripsi karya M. Ikhsan, 2007. Yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Tentang Sistem Diskon ” Fakultas Syari’ah Institut Islam Negri Raden Intan Lampung. Dalam penelitian ini, Ikhsan menekankan konsep Sistem diskon yang pada dasarnya sitem diskon sesuai konsep jual beli dalam islam tanpa adanya tindakan pembohongan dalam barang maupun harga. Skripsi M. Ikhsan ini ada kesamaan dengan skripsi penulis namun perbedaanya konsep potongan harga dengan praktik diskon.[19]
2. Skripsi karya Mariana, 2009. “Hubungan sikap konsumen pada *discount* dengan minat membeli produk fashion pada remaja akhir” (Studi pada Mahasiswa semester 1 UIN Malang. Berdasarkan analisa penelitian yang telah dilakukan, berkenaan dengan sistem discount didapatkan hasil sebagai berikut: 52,2% responden cenderung bersikap negatif dan 47,8% bersikap positif terhadap discount produk fashion. Untuk tingkat minat membeli tinggi, 65% responden rendah. Hasil analisis kolerasi menyatakan ada hubungan yang signifikan anatra sikap (X) (R=0.378 dengan p=0.000) dengan minat (Y). Maka hipotesis (Ha) yang berbunyi “ada hubungan anatra positif antara sikap

[19] M. Ikhsan, yang berjudul “*Tinjauan Hukum Islam Tentang Sistem Diskon*”,(Institut Agama Islam Negri Raden Intan Lampung, 2007).

pada discount dengan minat membeli produk fashion pada konsumen remaja akhir di UIN Malang. Semakin positif sikap konsumen pada discount maka semakin tinggi pula minat beli terhadap produk fashion tersebut. Skripsi mariana ini terdapat persamaan dengan skripsi penulis yang sama-sama membahas tentang *discount* perbedaanya skripsi mariana ini memfokuskan kepada hubungan antara sikap positif sedangkan skripsi penulis memfokuskan kepada praktiknya[20]

3. Skripsi karya Taufiqurrohman, 2007. "Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Sepatu Pada Perusahaan Sepatu House Of Mr. Pienk Malang" Skripsi Jurusan Menejemen Fakultas Ekonomi Universiats Islam Negri Malang. Hasil dari penelitian kuantitatif ini menunjukan bahwa variabel periklanan (XI), penjualan perorangan (X2), promosi penjualan (X3), dan public reloation (X4), secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepatu Mr. Pienk Malang (Y) hal ini terbukti dengan perhitungan ui F diperoleh F hitung 288,88> F tabel 2,557 dengan nilai p sebesar 0,000> 0,05. Selain itu nilai adjusted R square yang sebesar 0,618 yang berarti besarnya

[20]Mariana, yang berjudul "*Hubungan Sikap Konsumen Pada Discount Dengan Minat Membeli Produk Fashion Pada Remaja Akhir*" (Studi Pada Mahasiswa Semester 1 UIN Malang tahun 2008-2009) (Malang: Universitas Islam Negri,2009).

pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat adalah 61,8%. Dan uji t diketahui bahwa secara varsial variabel bebas berpengaruh signifikan. Sedangkan variabel yang paling dominan pengaruhnya terhadap keputusan pembelian sepatu Mr. Pienk Malang adalah variabel penjualan perorangan (X2) yaitu sebesar 4.8%. terdapat persamaan antara skripsi taufiqurrahman persamaanya yaitu sama-sama menjelaskan tentang diskon tetapi taufiqurrahman ini memfokuskan kepada promosi[21]

Dari ketiga skripsi tersebut sama-sama membahas tentang discount dalam jual beli. Disini penulis ingin mengambil tema yang sama yaitu tentang discount juga, akan tetapi penulis lebih memfokuskan pada tinjauan hukum Islam tentang praktik discount pada bisnis jual beli pakaian dalam penelitian di Masda Store Kaujon Serang Banten.

G. Kerangka Pemikiran

Dalam hal jual beli terdapat dua pengertian secara etimologi jual beli dapat diartikan sebagai pertukaran sesuatu dengan sesuatu (yang lain). Namun secara etimologi, para ulama berpendapat dalam mendefinisikan jual beli diantaranya:

---

[21]Taufiqurrahman, yang berjudul "*Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Sepatu Pada Perusahaan Sepatu House Of Mr. Pienk Malang*" (Malang: Universitas Islam Negri, 2007).

Menurut Ulama Hanafiyah diantaranya, Imam Nawawi dalam kitab al-majmu, jual beli adalah pertukaran harta atau benda dengan harta yang diperbolehkan dalam syariat Islam.Dan adapun yang berpendapat tentang jual beli adalah pertukaran harta untuk kepemilikan. Sedangkan menurut Ibn Quddamah adalah pertukarang harta dengan harta, untuk saling menjadikan milik.[22]

Perdagangan atau jual beli secara bahasa (lughatan) berasal dari kata bahasa arab artinya mengambil, memberikan sesuatu atau barter. Ada beberapa ulama mendefinisikan dengan cara yang berbeda tergantung menurut pandangannya masing-masing.

Menurut Sayyid Sabiq dalam pengertian lughawiyah berpendapat bahwa jual beli adalah saling menukar (pertukaran. Dan kata-kata al-bai' (jual) dan *asy syira'*(beli) masing-masing dipergunakan secara mutlak dalam pengertian yang sama. Dua kata ini, masing masing mempunyai pengertian yang sama. (*musytarak*) dan maknanya saling bertolak belakang.[23]

Menurut Ibn Quddamah perdagangan adalah pertukaran harta dengan harta untuk menjadikan miliknya.

---

[22] A Naufal Zaenuin, *Fiqih Muammalah Klasik dan Kontemporer*, (Bandung : Ghalia Indonesia 2012), Cet 1. h. 78.

[23]Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah*, (Bandung: Hilal, 2016), Cet. 1, h. 1050.

Dalam syarh Al-mumti dikemukakan definisi komfrehensif bahwa perdagangan adalah tukar menukar barang meskipun masih dalam jaminan atau manfaat jasayang diperbolehkan.

Discount mencerminkan besarnya perbedaan harga yang ditawarkan kepada mereka yang mewakili suatu kelas tertentu langganan atau mereka yang membeli dengan syarat-syarat tertentu. Jika discount itu dipakai oleh penjual untuk melaksanakan kebijakan pembedaan hartanya, ia tidak hanya menawarkan konsep harga yang dibutuhkan untuk menarik pembeli, tetapi juga harus beroprasi dengan cara yang konsisten dengan seluruh pemasaran perusahaannya.

Soemarso juga menjelaskan bahwa potongan penjualan atau potongan tunai (cash discount) adalah potongan harga yang diberikan apabila pembayaran dilakukan lebih cepat dari jangka waktu kredit.Dijelaskan lagi oleh simamora bahwa potongan penjualan tersebut adalah potongan tunai (cash discount) yang ditawarkan kepada pelanggan yang membeli barang-barang dagangan secara kredit.[12]

---

[12]Soemarso, *Akutansi Suatu Pengantar*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2002), Cet. 5, h. 162.

H. Metode Penelitian

Suatu metode ilmiah dapat dipercaya apabila disusun menggunakan suatu metode yang tepat. Metode merupakan cara kerja atau tata kerja untuk dapat memahami obyek yang menjadi sasaran dari ilmu pengetahuan yang bersangkutan. Metode adalah pedoman-pedoman, cara seorang ilmuwan mempelajari dan memahami lingkungan-lingkungan yang dihadapi. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode-metode sebagai berikut:

1. Metode Pendekatan

   Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode kulitatif, yang memiliki karakteristik alami (natural setting) sebagai sumber data langsung, deskriptif, proses lebih dipentingkan daripada hasil, analisis data kualitatif cenderung dilakukan secara analisa induktif dan makna merupakan hal yang ensensial.

   Dalam masalah ini prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan atau melukiskan keadaan subyek atau obyek penelitian (seorang, lembaga, masyarakat, dan

lain-lain) pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak, atau sebagaimana adanya.

Dari pemaparan diatas peneliti berusaha memaparkan suatu kejadian dan peristiwa. Metode ini berguna untuk melahirkan teori-teori tentative, metode deskriptif berusaha mencari informasi, bukan menguji kebenaran suatu teori danpenelitan harus memiliki kekuatan integrative, yaitu kekuatan untuk memasukan berbagai informasi yang diperoleh menjadi satu.[13]

2. Jenis Penelitian

Dalam penyusunan skripsi ini, peneliti memilih studi kasus. Peneliti mencari bahan-bahan dari sumber penelitian yang berhubungan dengan permasalahan judul skripsi.

3. Sumber Data

Untuk memperoleh penelitian ini adalah praktik discount pada bisnis jual beli pakaian di Masda Store Kaujon Serang Banten, keluh kesah masyarakat terkait praktik *discount* pada

[13]Imam Suprayogo, *Metodologi Penelitian Sosial-Agama*, (Bandung : PT Remaja Rosdakarya, 2001), Cet. 1, h.7.

bisnis jual beli pakaian Masda Store Kaujon Serang Banten dalam artian praktik discount yang dilakukan tidak stabil.

a. Muhamad Saiful Huda Sebagai Pemilik toko yang melakukan Jual Beli Pakaian di Masda Store Kaujon Serang Banten
b. Muhammad Ramadhan Sebagai Konsumen di Masda Store Kaujon Serang Banten
c. Ahmad Faisal Sebagai Konsumen Masda Store Kaujon Serang Banten.

Mereka sebagi konsumen sangat puas belanja di Masda ini dengan alasan produk yang baik dengan harga yang terjangkau dan bahan yang memuaskan.

4. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Penggunaan teknik ini dilakukan dengan cara terstruktur. Yaitu dengan menekankan pada dialog secara terperinci dan mendalam agar tidak lari dari permasalahan dalam penelitian ini. Dialog diarahkan terhadap hal-hal yang menjadi titik permasalahan juga terhadap informasi yang kurang jelas yang telah didapatkan.

b. Observasi

Metode observasi disebut juga metode pengamatan, yaitu cara pengumpulan data dengan melakukan pengamatan,dan pencatatan secara cermat dan sistematik, secara langsung oleh penulis ataupun tidak langsung.[14]

5. Analisis data

Pengelolaan data yang dilakukan dengan cara mengelompokan dan menghubungkan jawaban, pandangan dan relevansi masalah, kemudian setelah itu dilakukan analisis data melalui tahapan-tahapan sebagai berikut:

a. Melakukan seleksi terhadap data yang terkumpul dari berbagai sumber data, baik sumber data primer maupun sumber data sekunder.
b. Mengelompokan seluruh data dalam satuan sesuai dengan rumusan masalah-masalah dan tujuan penelitian.

I. Sistematika Pembahasan

Bab Satu : Pendahulian

Tentang: Latar Belakang Masalah, Fokus Penelitian, Rumusan Masalah, Tujuan Masalah, Manfaat Penelitian, Penelitian

[14]Nana Sudjana, *Tuntunan Penyususrian Karya Ilmiah*, (Bandung :Sinar Baru Algensindo, 20003), Cet 1. h.7.

Terdahulu Yang Relavan, Kerangka Pemikiran, Metode Penelitian, Sistematika Pembahasan.

Bab Dua: Gambaran Umum Masda Store Kaujon Serang Banten

Pengertian Discount, Macam-Macam Discount, Faktor Terjadinya Discount, Praktik Discount yang dilakukan di Masda Store, Konsep potongan harga yang dilakukan di Masda Store, Sejarah Didirikanya Masda Store Kaujon Serang Banten, Letak Geografis Masda Store Kaujon Serang banten, Kepuasan dasar pelanggan Masda Store Kaujon Serang Banten, Produk-Produk Masda Store Kaujon Serang Banten, Visi dan Misi Masda Store Kaujon Serang Banten, Struktur Organisasi Masda Store Kaujon serang Banten.

Bab Tiga: Kajian Teoritis

Pengertian Jual beli, Dasar Hukum Jual Beli, Syarat Rukun Jual Beli, Macam-Macam Jual Beli, Jual Beli yang dilarang.

Bab Empat: Hasil Penelitian di Masda Store Kaujon Serang Banten

Praktik Discount yang dilakukan oleh pihak Manajemen Masda Store Kaujon Serang Banten, Tinjauan Hukum Islam

terhadap Praktik *Discount* Pakaian yang ditetapkan pada Masda Store Kaujon Serang Banten.

Bab Lima: Penutup

Kesimpulan dan Saran