

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Manusia ialah makhluk yang mempunyai sifat bersosial yakni hidupnya bermasyarakat serta dapat bercengkrama dengan sesama manusia. Dalam kebutuhan hidup mereka sendiri tidak mampu terpenuhi sendiri, dengan demikian membutuhkan bantuan sesama untuk berkolaborasi dalam pemenuhan kebutuhan aspek sosial. Tempat seseorang menjalankan aktifitas sesama itu juga termasuk muamalat. Suatu ciri muamalat dalam kehidupan pada hakikatnya saling membutuhkan antar sesama manusia.

Muamalah yakni suatu hubungan manusia dengan manusia lainnya dengan maksud untuk menegakkan hak asasi manusia, mewujudkan kemaslahatan serta menghindari segala kerugian. Konsep itu sudah ditentukan oleh Islam dalam bentuk syari'at yang berisi bermacam hukum seperti haram, halal, makruh, serta mubah. Implementasi syariah Islam serupa dengan kehidupan. Baik hubungannya kepada Allah ataupun kepada sesama manusia. Ketika manusia sudah lalai akan syariat maka cenderung akan menjalankan aktifitas untuk mencukupi kebutuhan serta mengikuti hawa nafsu.

Jual beli ialah pertukaran barang dan jasa, dimana barang tersebut mempunyai manfaat atau berguna serta tidak ada pihak penjual dan pembeli yang merasa dirugikan pada jual beli tersebut. Transaksi jual-beli dapat juga diartikan dengan aktifitas usaha individu atau juga melembaga yang terstruktur dan terorganisasi, agar dapat menjual suatu barang atau jasa dan juga menghasilkan keuntungan bagi pelaku usaha dan juga memenuhi kebutuhan konsumen atau masyarakat. Jual beli dilakukan bertujuan untuk menghasilkan keuntungan bagi pelaku usaha, pertumbuhan sosial, dan tanggung jawab sosial.¹

Manusia hidup bermuamalah agar kebutuhan hidupnya terpenuhi dan berusaha agar hidupnya lebih maju lagi. Agama Islam mengajarkan agar manusia itu berniaga atau berusaha dengan berlandaskan syarat dan rukunnya dan juga menjauhi apa yang dilarangnya sehingga dapat menjadikan transaksi yang halal. Dalam transaksi muamalat sangat di butuhkan adanya kejujuran dari pihak penjual maupun pihak pembeli agar terciptanya jual-beli yang bermanfaat satu sama lainnya, para ulama fiqih pun telah menjelaskan pendapat-pendapatnya tentang rukun dan syarat jual-beli, baik yang menerangkan pihak yang bertransaksi maupun obyek yang akan dijual. Pada dasarnya muamalah itu semata-mata untuk mendatangkann *provit*. Di toko carvil Balaraja Tangerang umumnya

¹ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Fiqih Islam* (Jakarta: Amzah, 2010), h. 6

banyak toko lain menjual sandal baik toko kecil atau PKL, koridor kecil serta dipusat perbelanjaan besar (mall).

Strategi pemasaran atau strategi marketing dengan cara memberikan diskon kepada barang yang diperjualbelikan dengan maksud agar mndapatkan perhatian dan menarik minat pembeli, banyak pelaku usaha yang menggunakan strategi pemasaran atau strategi ini agar barang yang diperjualbelikan itu cepat habis dan mendapatkan keuntungan.²

Allah SWT memerintahkan kepada orang beriman agar mendapatkan laba dari sesama makhluk lainnya dengan cara muamalat dalam hal barang maupun jasa dengan cara saling rela.³

Beberapa ayat menerangkan transaksi secara adil dalam surat An-nisa [4]:29.

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا

“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

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

³ Enang Hidayat, *Fikih Jual Beli*, (Bandung:PT Remaja Rosdakarya, 2015), Cet. 2, h. 27.

janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu. “(QS An-nisa[4]:29)⁴

Islam mengatur hubungan sesama makhluknya yaitu pada urusan bermuamalah. Oleh karena itu, Islam juga tidak menganggap urusan akhirat saja. Islam menjaga kemaslahatan makhluk selama di dunia ataupun akhirat. Ada dua istilah dalam islam tentang *si'ru as-saman* yakni nilai harga yang telah disepakati atas dasar ridha sama ridha (*antaradin*), dan suatu barang *as-saman*. Ulama fiqih menyebutkan asli tanpa ada pengaruh dari pemerintah.

Sir'u merupakan suatu nilai harga yang telah ditentukan pada suatu barang yang diperjualbelikan.⁵ Oleh karena itu para penjual sesuka hati untuk menjual barang yang dijualnya dengan nilai harga wajar, arti dengan memberi harga sesuka hati disini memberi harga yang sangat tinggi melainkan mengikuti harga sesuai paasaran dan mempertimbangan keuntungan.

Dalam harga asli pemerintah tidak boleh ambil andil. Jika pemerintah ikut campur tangan dapat merugikan hak para penjual dan membatasi hak para penjual. Pemerintah dalam menetapkan suatu harga setelah mempertimbangan keuntungan yang tidak berlebihan bagi

⁴ Departemen Agama RI, *Al Hikmah, Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung:Diponegoro, 2010), h. 83.

⁵ Juhaya S. Pradja, *Ekonomi Syariah...*, h.113

penjual dan mempertimbangkan modal suatu barang. Discount adalah potongan harga yang telah ditetapkan.⁶

diskon merupakan suatu hal yang umum dipergunakan oleh para pedagang agar mendapatkan perhatian dan menarik minat bagi pembeli agar membeli dengan jumlah yang tinggi. Manfaat yang didapat pembeli yaitu mendapatkan harga eceran lebih ringan dari harga normal, namun kerugian yang didapat ialah membesarnya biaya untuk menyimpannya sebab dalam pemesanan yang tinggi membuat meningkatnya inventory. Manfaat yang didapat penjual yaitu dalam penjualan dengan jumlah yang tinggi dapat mengurangi biaya produksinya untuk setiap unit.

Hak-hak yang akan diperoleh para konsumen telah diatur dalam Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen seperti yang terdapat dalam Pasal 4 (b) dan (h) yaitu “b). Hak untuk memilih barang dan/jasa serta mendapatkan barang dan/atau jasa tersebut sesuai dengan nilai tukar dan kondisi serta jaminan yang dijanjikan” dan “h). Hak untuk mendapatkan kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian, apabila barang dan/jasa yang diterima tidak sesuai dengan perjanjian atau tidak sebagaimana mestinya”.

Untuk pembeli tidak cuma menuntut banyak kepada penjual atau ingin barang yang dijualnya harus menguntungkan pembeli, namun

⁶ Arif Isnaini, Model dan Strategi Pemasaran, (Mataram Lombok:NTP PRESS, 2005), Cet.1, h. 89.

sebagai pembeli selaku konsumen harus bersikap dan bertindak cerdas dalam membeli produk.

Market penjualan ialah jika pembeli ditawarkan sesuatu seperti barang dengan harga yang diberi diskon atau harga miring, cashback dan hadiah. Sehubungan dari uraian yang ada, peneliti tertarik untuk membahas mengenai obyek penelitian yang dilakukan carvil store balaraja dengan outline “TINJAUAN HUKUM ISLAM DAN HUKUM POSITIF DALAM SISTEM DISKON” (Studi Kasus di Toko Carvil Balaraja Tangerang).

B. Rumusan Masalah

Menurut pemaparan diatas maka pembahasan penelitian difokuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana Praktik Diskon Dalam Jual Beli sandal di toko carvil Balaraja Tangerang?
2. Bagaimana Tinjauan Hukum Islam dan Hukum Positif Tentang Praktik Diskon dalam Jual Beli sandal ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian yakni:

1. Untuk mengetahui praktik diskon dalam jual beli sandal oleh toko carvil Balaraja Tangerang.

2. Untuk mengetahui Tinjauan hukum Islam dan positif tentang praktik diskon pada jual beli sendal.

D. Manfaat Penelitian

Dengan skripsi ini diharap mampu membawa manfaat secara teoritis dan praktis:

1. Manfaat Teoritis

- a. Meningkatkan khazanah yang berguna bagi perkembangan syariat Islam yang berkaitan dengan muamalah.
- b. Guna menjadi acuan dalam kesamaan penelitian dimasa mendatang serta bias dikembangkan agar memiliki kesesuaian hasil dengan perkembangan zaman.

2. Secara Praktis

Mewariskan saran untuk para pihak yang berkaitan langsung dengan objek pembahasan dalam hal aturan yang ada menyikapi tentang muamalah pada jual beli yang tidak mengikuti aturan syariat yang ada.

E. Kajian Review Peneliti Terdahulu

Tujuan mencantumkan penelitian sebelumnya agar menjadi pembeda serta menghindari segala kesamaan terhadap karya ilmiah lain, berikut dapat ditarik kesimpulan:

No	Nama	Penelitian Terdahulu Yang Relevan
1.	<p>ARIFIN, Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang 2011, dengan judul “TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PEMBERIAN POTONGAN HARGA DENGAN MENGGUNAKAN KARTU MEMBER DALAM TRANSAKSI JUAL BELI DAN RELEVANSINYA DENGAN UU NO. 8 TAHUN 1999 TENTANG PERLINDUNGAN KONSUMEN (STUDI KASUS DI ALFAMART KELURAHAN NGALIAN SEMARANG) ”.</p>	<p>Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa : syariat Islam menjelaskan inti pada transaksi jual beli itu ialah saling rela, saling suka dan tidak terdapat unsur terpaksa dari kedua belah pihak, produk yang dipasarkan harus jelas serta berguna bagi pembeli, dalam transaksi jual beli di Alfamart dengan menggunakan kartu member antara pihak pengelola Alfamart (penjual) maupun konsumennya (pembeli) tidak mengandung unsur yang dilarang menurut hukum Islam, dalam hal ini mengindikasikan bahwa dalam transaksi jual beli menggunakan kartu member di Alfamart Ngalian, Semarang yakni boleh atau sah karena transaksi yang berlaku di Alfamart tidak bertentangan dengan hukum Islam. Transaksi pemberian potongan harga dengan</p>

		<p>menggunakan kartu member di alfamart ngalian semarang itu relevan terhadap undang-undang positif, karena unsur-unsur yang disebutkan dalam pasal 9 dan 10 Undang–Undang No. 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen tidak terdapat dalam mekanisme transaksi jual beli di Alfamart Ngaliyan Semarang, dan barang yang diberi diskon yakni sama dengan barang yang dijual kepada pembeli yang bukan anggota kartu member.</p>
2.	<p>Erry Fitrya Primadhany, Fakultas Syariah UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG 2012, dengan judul “TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP SISTEM DISKON (Studi Kasus di Pertokoan Pasar Baru Palangkaraya)”</p>	<p>Hasil dari penelitian ini yaitu Tinjauan Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen terhadap sistem promo di toko Jakarta Ponsel. Jika ditinjau dari Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, menurut Pasal 1 konsumen berhak mendapatkan perlindungan konsumen yang menjamin adanya kepastian hukum. Di toko Jakarta Ponsel,</p>

		<p>pihak pembeli merasa ada yang dirugikan karena tidak terpenuhinya yang menjadi hak mereka yakni mendapatkan informasi yang jelas, benar dan jujur, hak untuk mendapatkan produk dengan kondisi yang baik serta jaminan yang dijanjikan, dan hak mendapatkan ganti rugi atau penggantian apabila barang yang diterima tidak sesuai bagaimana mestinya. Hal ini tercantum pada Pasal 4 mengenai hak-hak konsumen. Dengan begitu penjual/pelaku usaha berkewajiban ganti rugi kepada konsumen, menurut Pasal 19 ayat (1) yaitu ganti rugi dapat berupa pengembalian uang atau pengembalian barang yang sejenis/setara dengan nilainya sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. pelaku usaha tidak hanya berkewajiban ganti rugi, namun juga wajib menjamin mutu barang yang diperdagangkan sesuai dengan standar mutu</p>
--	--	---

		barang yang berlaku. dalam menyelesaikan sengketa ini, pihak konsumen dapat memilih menyelesaikannya melalui jalur pengadilan atau di luar pengadilan.
3.	Muhammatnur, Fakultas Syariah Uin Sultan Maulana Hasanuddin Banten 2019 M/1441 H, dengan judul “TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK DISCOUNT PADA BISNIS JUAL BELI PAKAIAN (Studi Kasus di Masda Store Kaujon Serang Banten)”	Setelah penulis mengkaji dan melakukan skripsi ini, pembahasan dapat diambil kesimpulan yaitu: <ol style="list-style-type: none"> 1. Praktik diskon yang dilakukan dengan cara menaikkan harga aslinya semula Rp. 150.000 menjadi Rp. 350.000 setelah itu diskon tanpa memberitahu pembeli. Praktik ini bertujuan menarik perhatian pembeli serta mengandung unsur penipuan. 2. Tinjauan hukum Islam tentang praktik diskon pada jual beli pakaian ialah <i>Gharar</i> (Ketidak Jelasan) karena mengandung penipuan.

F. Kerangka Teori

Jual beli ialah suatu aktifitas barter barang tertentu dengan cara tertentu (Akad).

Menurut Hanafiyah, Imam Nawawi pada kitab al-majmu, jual beli merupakan tukar menukar harta benda dengan harta yang dibolehkan pada hukum syariat. Ada juga yang menjelaskan mengenai jual beli ialah tukar menukar harta untuk kepemilikan. Ibn Qudamah berpendapat pertukaran harta dengan harta, agar saling menjadi hak milik.⁷

Secara bahasa transaksi jual beli yakni memberi sesuatu maupun tukar barang. Sebagian ulama menjelaskan dengan cara yang tidak sama berdasarkan pandangannya. Sayyid Sabiq dalam lughawiyah menjelaskan jual-beli ialah saling tukarvmenukar. Serta kata *al-bai'* serta *asy syira'* digunakan secara mutlak pada makna yang sama. Dua kata itu memiliki makna yang serupa (*musytarak*).⁸

Islam memiliki aturan yang sudah dipaparkan oleh ulama fiqih tentang syarat serta rukunnya. Baik itu mengenai pihak pembeli dan pihak penjual, akad, maupun akad atau objek barang yang akan dijual. Ada hal penting yang harus ditekankan yakni tentang objek akad sehingga tidak menjadi sesuatu yang dilarang oleh syariat Islam, hingga

⁷ A Naufal Zaenuin, *Fiqih Muammalah Klasik dan Kontemporer*, (Bandung : Ghalia Indonesia 2012), Cet 1, h. 78.

⁸ Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah*, (Bandung: Hilal, 2016), Cet. 1, h. 1050.

mengakibatkan kerugian pada pihak penjual maupun pihak pembeli dan penjual. Islam mempunyai batasan tentang objek akad yang akan dijualbelikan.

Barang yang dijual harus jelas, dalam ukuran, kualitas bahan yang baik, dan dalam iklan atau promosi tidak ada unsur kecurangan. Konsep transaksi jual beli dalam Islam adalah jual beli yang ada manfaat kegunaan serta keuntungan terhadap pihak yang melakukan transaksi jual beli berlandaskan atas ketuhanan, etika, keseimbangan serta kemanusiaan. Pihak penjual dalam keuntungan perspektif ialah sesuatu yang diperoleh berlandaskan kuantitas penjualan suatu barang. Ada banyak cara yang menjadi perhatian atau minat pembeli diantaranya ialah mendiskon ataupun memberi potongan harga pada barang yang dijualnya.

Memberi diskon maupun pemotongan harga dalam hukum ekonomi syariah harus berdasarkan kepada syariat Islam yakni harus ada keterbukaan, kejujuran. Syariat Islam menganjurkan manusia agar berniaga untuk jalan mengumpulkan rezeki. Dalam transaksi jual beli itu ada banyak sekali manfaat-manfaat yang banyak bagi kedua belah pihak yang menjalankan transaksi jual-beli.⁹

⁹ **Juwanto Edy Saputro**, *"pemberian diskon dalam pelaksanaan jual beli dipasar cendrawasih kota metro perspektif hukum ekonomi syariah"* Skripsi Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah institut agama Islam negeri (IAIN) metro 2018 M / 1439 H, hlm 17-18 (Diakses pada 21 april 2021 pukul 21.37 PM)

Ibn Qudamah mengatakan *al-ba'i* merupakan pertukaran harta terhadap harta untuk menjadikan miliknya. Al-mumtī mengemukakan definisi komprehensif bahwa perniagaan adalah pertukaran barang meskipun berstatus manfaat jasa yang dibolehkan atau jaminan. Potongan harga menunjukkan perbedaan besaran harga suatu barang yang ditawarkan kepada pembeli yang sudah langganan atau pembeli dengan syarat-syarat tertentu.

Soemarso menjelaskan bahwa *cash discount* merupakan pengurangan harga yang ditawarkan bila pembayaran dilaksanakan lebih cepat dari jangka waktu kredit yang sudah disepakati. Simamora menyebutkan potongan itu ialah potongan tunai yang diberikan kepada konsumen yang membeli produk dengan cara angsuran.¹⁰

G. Metodologi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian menggunakan kualitatif yang menghasilkan data tertulis dan informasi dari objek penelitian. Serta data kualitatif bersumber dari rekaman, pengamatan, wawancara, atau bahan tertulis.

2. Pendekatan Penelitian

Penelitian dan pembahasan dalam skripsi ini mempergunakan pendekatan empiris-sosiologis, yaitu pendekatan yang didasarkan pada

¹⁰ Soemarso, *Akutansi Suatu Pengantar*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2002), Cet. 5, h. 162.

primer yang ditemukan di lapangan dengan melakukan observasi, wawancara. Pendekatan masalah dipandang sangat penting karena suatu penelitian merupakan langkah utama dalam pengembangan ilmu pengetahuan, termasuk disiplin ilmu.

3. Sumber Data

Seperti telah diuraikan diatas bahwa tipe penelitian pada skripsi ini ialah Kualitatif, maka bahan hukum yang dipergunakan dalam hal ini terdiri dari bahan hukum primer, bahan hukum sekunder.

1. Data Primer

Data primer ialah data yang didapatkan secara langsung. Metode yang digunakan yakni melalui observasi dan wawancara dengan pemilik toko carvil balaraja tangerang.

2. Data Sekunder

Data sekunder ialah data yang diperoleh dari media perantara, dan diperoleh secara tidak langsung .

4. Teknik pengumpulan data

a) Wawancara

Teknik ini bermaksud agar mengumpulkan data guna memiliki informasi yang relevan.

b) Observasi

Penulis melihat dan mengamati serta mendengar secara langsung dan mencatat peristiwa yang berkaitan dengan penelitian.¹¹

5. Analisis data

Metode Analisis data ialah metode yang banyak dipergunakan dalam penelitian untuk mengorganisasikan serta mengurutkan data dengan cara menghubungkan jawaban serta mengelompokkan jawaban, pandangan yang selanjutnya menganalisis data melalui tahapan berikut:

- a) Memilih data yang bersumber dari primer maupun sekunder.
- b) Mengelompokkan semua data sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian.¹²

H. Sistematika Penelitian

Untuk memudahkan penulis memberikan pembahasan yang sistematis yakni gambaran singkat dari keseluruhan karya ilmiah yang disajikan oleh penulis. Adapun sistematika penulisan ini terbagi :

¹¹ **Muhimatnur**, “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Discount Pada Bisnis Jual Beli Pakaian (Studi Kasus di Masda Store Kaujon Serang Banten)*” Skripsi Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Uin Sultan Maulana Hasanuddin Banten 2019 M/ 1441 H, hlm.15-16 (Diakses pada 23 September 2020 pukul 14.32 PM)

¹² **Muhimatnur**, “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Discount Pada Bisnis Jual Beli Pakaian (Studi Kasus di Masda Store Kaujon Serang Banten)*” Skripsi Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Uin Sultan Maulana Hasanuddin Banten 2019 M/ 1441 H, hlm.16 (Diakses pada 21 April 2021 pukul 21.29 PM)

BAB I , Pendahuluan, Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Kajian Review Penelitian Terdahulu, Kerangka Teori, Metodologi Penelitian dan Sistematika Penulisan.

BAB II , Kondisi Obyektif , meliputi : Sejarah Toko Carvil, Kondisi Geografis, Kepuasan Dasar Pelanggan, Produk-Produk Toko Carvil, Visi Misi Toko Carvil, Struktur Organisasi.

BAB III , Landasan Teori, meliputi : Definisi, Landasan, dan Rukun Jual-Beli ,Tinjauan Umum Diskon .

BAB IV, Tinjauan Hukum Islam dan Hukum Positif Pada Sistem Diskon, yaitu meliputi : Praktik diskon dalam jual beli di toko carvil Balaraja Tangerang Banten, Tinjauan Hukum Islam dan hukum positif tentang praktik diskon yang ditetapkan di Toko Carvil Balaraja Tangerang Banten.

BAB V, Penutup, meliputi : Kesimpulan dan saran