

**ANALISIS HUKUM EKONOMI SYARIAH TENTANG PEMBERIAN
POTONGAN HARGA DALAM JUAL BELI PAKAIAN**

(Studi kasus pada toko Miftah Group di Pasar Tengah Bandar Lampung)

SKRIPSI

Oleh:

MUHAMMAD KHADAFI

NPM : 1621030372



**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARI'AH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
TAHUN 2023 M/1445 H**

**ANALISIS HUKUM EKONOMI SYARIAH TENTANG PEMBERIAN
POTONGAN HARGA DALAM JUAL BELI PAKAIAN**

(Studi kasus pada toko Miftah Group di Pasar Tengah Bandar Lampung)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum
(S.H) Dalam Program Studi Hukum Ekonomi Syariah

Oleh:

MUHAMMAD KHADAFI

NPM : 1621030372

Dosen Pembimbing

Pembimbing I : Dr. Nurazli, S.H., S.Ag., M.Ag.

Pembimbing II : Dr. Eko Hidayat, S.Sos., M.H.

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARI'AH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
TAHUN 2023 M/1445 H**

ABSTRAK

Potongan harga yang terjadi di Miftah Group sangat menggiurkan, tepatnya sebelum penjual melakukan kenaikan setengah harga dia telah mengganti poster harga yang tadinya Rp. 200.000 menjadi Rp. 100.000. Strategi promosi ini dilakukan agar barang yang dijual tidak tertinggal model, terlihat lebih fresh, barang lama tetap laku, dan mengurangi stok barang yang ada digudang, sehingga bisa menarik customer (pelanggan) baru maupun lama, untuk membeli barang yang dijual. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah (1) Bagaimana Praktek pemberian potongan harga jual beli pakaian di Toko Miftah Grup Pasar Tengah? (2) Bagaimana analisis Hukum Islam Terhadap Pemberian Potongan Harga Jual Beli pakaian di Toko Miftah Grup Pasar Tengah? Maka tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui (1) Praktek pemberian potongan harga Jual beli pakaian di Toko Miftah Grup Pasar Tengah, (2) analisis hukum Islam terhadap pemberian potongan harga jual beli pakaian di Toko Miftah Grup Pasar Tengah.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan sifat penelitian deskriptif kualitatif. Teknik sampling yang digunakan ialah *purposive sampling*, maka sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 10 orang. Metode pengumpulan menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa, sistem pemberian potongan harga yang ada di toko Miftah Grup adalah dengan cara menaikkan harga menjadi 2x lipat, kemudian diberi potongan harga 50%. Sehingga pada dasarnya harga barang tersebut tetap seperti harga awal barang. Barang yang dijual dengan sistem tersebut adalah stok lama yang boleh jadi kualitasnya telah menurun, atau pakaian dengan model lama. Dalam hukum Islam, praktek jual beli dengan sistem potongan harga telah dibenarkan dalam Islam dengan mematuhi syarat dan rukun tertentu dan terhindar dari segala hal yang telah dilarang, namun toko Miftah Grup melakukan bentuk *tadlis*, *gharar*, *riba* dan *najasy* dalam pemberian potongan harga.

Keyword: *Potongan Harga, Pakaian, Jual Beli*

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertandatangan di bawah ini.

Nama : Muhammad Khadafi

NPM : 1621030372

Program Studi : Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah)

Fakultas : Syari'ah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa karya ilmiah yang berbentuk Skripsi dengan judul: Skripsi dengan judul: *Analisis Hukum Islam Tentang Pemberian Potongan Harga Dalam Jual Beli Pakaian (Studi kasus pada toko Miftah Group di pasar tengah Bandar Lampung)*, adalah benar-benar karya asli saya. Kecuali yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan orisinalitas ini saya buat dengan sebenarnya, supaya dapat dipergunakan seperlunya.

Bandar Lampung, 27 Juni 2023

Yang Menyatakan,



Muhammad Khadafi

NPM. 1621030372



KEMENTERIAN AGAMA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG

FAKULTAS SYARIAH

Alamat : Jl. Letkol H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung, Tlp. (0721) 703260

PERSETUJUAN

Tim pembimbing, setelah mengoreksi dan memberikan masukan-masukan secukupnya, maka skripsi saudara

Judul Skripsi : Analisis Hukum Islam Tentang Pemberian Potongan Harga Dalam Jual Beli Pakaian (Studi kasus pada toko Miftah Group di pasar tengah Bandar Lampung)

Nama : Muhammad Khadafi

NPM : 1621030372

Program Studi: Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah)

Fakultas : Syari'ah

MENYETUJUI

Untuk dimunaqsyahkan dan dipertahankan dalam Sidang Munaqsyah Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung.

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Hj. Nurnazli, S.H., S.Ag., M.Ag

NIP. 197111061998032005

Dr. Eko Hidayat, S. Sos., M.H

NIP. 197512302003121002

Mengetahui,

Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah

Khoiruddin, M.Si

NIP. 197807252009121002



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN
LAMPUNG FAKULTAS SYARIAH

Jl. Letkol H.Endro Suratmin, Sukarame, Bandar Lampung, 35131

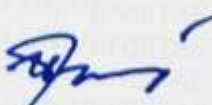
PENGESAHAN

Skripsi dengan judul: Analisis Hukum Islam Tentang Pemberian Potongan Harga Dalam Jual Beli Pakaian (Studi kasus pada toko Miftah Group di Pasar Tengah Bandar Lampung), disusun oleh Nama: Muhammad Khadafi, NPM: 1621030372, Program Studi: Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah), telah diujikan dalam sidang Munaqosyas Fakultas Syari'ah pada 10 Agustus 2023

TIM DEWAN PENGUJI :

Ketua : Dr. Ahmad Fauzan, S.H.I., M.H. (.....) 
Sekretaris : Alan Yati, S.H., M.H. (.....) 
Penguji I : Eti Karini, S.H., M.Hum. (.....) 
Penguji II : Dr. Hj. Nurnazli, S.H., S.Ag., M.H. (.....) 
Penguji III : Dr. Eko Hidayat, S.Sos., M.H. (.....) 

Dekan


Dr. Efa Rodiah Nur, M.H.
NIP. 196908081993032002

MOTTO

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ رَبَّنَا لَا تُؤَاخِذْنَا
إِن نُّسِينَآ أَوْ أَخْطَأْنَا رَبَّنَا وَلَا تَحْمِلْ عَلَيْنَا إِيْرًا كَمَا حَمَلْتَهُ عَلَى الَّذِينَ مِن
قَبْلِنَا رَبَّنَا وَلَا تُحْمِلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا بِهِ ط وَأَعْفُ عَنَّا وَاعْفِرْ لَنَا وَارْحَمْنَا أَنْتَ

مَوْلَانَا فَانصُرْنَا عَلَى الْقَوْمِ الْكَافِرِينَ ﴿٢٨٦﴾

(سورة البقرة: ٢٨٦)

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. Ia mendapat pahala (dari kebajikan) yang diusahakannya dan ia mendapat siksa (dari kejahatan) yang dikerjakannya. (Mereka berdoa): “Ya Tuhan kami, janganlah Engkau hukum kami jika kami lupa atau kami tersalah. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau bebankan kepada kami beban yang berat sebagaimana Engkau bebankan kepada orang-orang sebelum kami. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau pikulkan kepada kami apa yang tak sanggup kami memikulnya. Beri maafilah kami; ampunilah kami; dan rahmatilah kami. Engkaulah Penolong kami, maka tolonglah kami terhadap kaum yang kafir”. (Al-Baqarah [2]:286)

PERSEMBAHAN

Penulis haturkan rasa syukur kehadirat Allah SWT dan Nabi Muhammad SAW sebagai pembawa cahaya kebenaran, dengan ini kupersembahkan skripsi ini kepada orang-orang yang sangat berarti dalam perjalanan hidupku. Dengan segala kerendahan hati dan penuh kebahagiaan, skripsi ini kupersembahkan sebagai tanda cinta, sayang, dan hormat tak terhingga kepada:

1. Bapak M Jurum Dollar selaku Ayah yang elalu memberikan semangat, nasehat, bimbingan, perhatian serta dukungan, terima kasih untuk setiap tetes keringat yang papa dan mama korbankan untukku.
2. Ibu Fuji Rahayuningsih selaku Ibu yang tulus menyayangiku sejak diri didalam kandungan hingga dewasa kini, memberikan sebuah motivasi sekaligus teman curhat dalam keluh kesahku, beliauah yang selalu mendoakanku disetiap keputusan yang aku pilih.
3. Lalas Saputri selaku Istriku tercinta terima kasih atas do'a yang selalu dipanjatkan untuk kelancaran dan kesuksesanku.
4. Almamaterku tercinta UIN Raden Intan Lampung.

RIWAYAT HIDUP

Muhammad Khadafi lahir di Pematang Pasir, pada tanggal 10 November 1997, anak ke empat dari lima bersaudara, dari pasangan Bapak M Jurum Dollar dan Ibu Fuji Rahayuningsih. Penulis mengawali pendidikan di SDN 03 Bumi Waras 2003-2009, kemudian di lanjutkan pada Pondok Modern Darussalam Gontor 2009-2015, di lanjutkan ke Universitas Darussalam pada tahun 2015-2016 lalu kemudian pulang ke Lampung dan pada tahun 2016 penulis di terima sebagai Mahasiswa Fakultas Syariah Raden Intan Lampung Program Strata 1 (Satu) Prodi Hukum Ekonomi Syariah(Muamalah)

Bandar Lampung, 25 Juni 2023
Yang Menyatakan,

Muhammad Khadafi
NPM. 1621030372

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat hidayahnya-Nya berupa iman, ilmu pengetahuan dan amal serta kesehatan. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul " Perlindungan Tenaga Kerja Dalam Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 Tentang Cipta Kerja Ditinjau Dari Perspektif Maqasyid Syariah. Sholawat serta salam penulis curahkan kepada baginda nabi Muhammad SAW sebagai suri tauladan dalam menjalankan ibadah kepada Allah SWT, yang kita harapkan beliau dapat mengakui kita sebagai ummatnya, aamiin.

Skripsi ini disusun sebagai tugas dan persyaratan untuk menyelesaikan studi program strata satu (S1) Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung guna memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H).

Selama dalam proses penulisan skripsi ini, penulis banyak sekali menerima bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu perkenankan penulis untuk mengucapkan terimakasih dalam tulisan ini kepada:

1. Bapak Prof. H. Wan Jamaluddin, Ph. D. Selaku Rektor UIN Raden Intan Lampung
2. Ibu Dr. Efa Rodiah Nur, M.H. Selaku Dekan Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung.
3. Bapak Khoiruddin. M. Si. Selaku yang menjalankan Ketua Prodi Muamalah dan Susi Nur Kholidah, M.H, Selaku sekertaris Prodi Muamalah Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung, terimakasih atas kesempatan yang telah diberikan kepada penulis untuk menggarap dan menyelesaikan skripsi ini.
4. Ibu Dr. Hj. Nurazli, S.H., S.Ag., M.Ag. Selaku pembimbing I yang dengan sabar membimbing dan memotivasi dalam memberikan gambaran adanya permasalahan dalam sebuah penulisan karya tulis ilmiah, serta arahan dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak Dr. Eko Hidayat, S.Sos., M.H. selaku pembimbing II sekaligus yang telah sabar membimbing dan mengoreksi tulisan penulis hingga skripsi ini dapat diselesaikan.

6. Kepada seluruh dosen dan segenap keluarga besar civitas akademika Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Raden Intan Lampung.
7. Petugas Perpustakaan Fakultas Syari'ah dan Hukum, dan Perpustakaan UIN Raden Intan Lampung, dengan penuh kesabaran dan izinnya untuk proses peminjaman buku buku demi terealisasikan skripsi ini.
8. Semua pihak yang telah ikut berjasa dalam penyusunan skripsi ini yang belum sempat disebutkan satu persatu.
9. Rekan-rekan seperjuanganku Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah (*Muamalah*) 2016 yang selalu menjadi tempat berbagi selama menempuh pendidikan.
10. Semua pihak yang telah ikut berjasa dalam penyusunan skripsi ini yang belum sempat disebutkan satu persatu.

Semoga Allah SWT memberikan balasan yang sesuai atas segala amal baik serta bantuan yang diberikan kepada penulis. Menyadari sepenuhnya bahwa penyusunan dan penulisan karya tulis ilmiah ini masih banyak kekurangan oleh penulis. Untuk itu kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan. Akhirnya, semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi berbagai pihak yang membutuhkan. Aamiin.

Bandar Lampung, 25 Juni 2023
Penulis,

Muhammad Khadafi
NPM. 1621030372

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iii
PERSETUJUAN.....	iv
PENGESAHAN	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	ii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Penegasan Judul	1
B. Latar Belakang Masalah.....	2
C. Fokus dan Subfokus	5
D. Rumusan Masalah	5
E. Tujuan Penelitian	6
F. Manfaat Penelitian	6
G. Kajuann Terdahulu Yang Relevan	7
H. Metode Penetlitan	9
I. Sistematika Pembahasan	15
BAB II LANDASAN TEORI	17
A. Jual Beli Menurut Hukum Islam	17
1. Pengertian Jual Beli.....	17
2. Dasar Hukum Jual Beli	20
3. Rukun Sah Jual Beli	27
4. Syarat Jual Beli	28
5. Macam-Macam Jual Beli	34

B. Potongan Harga Dalam Islam	38
1. Potongan Harga Menurut Hukum Islam	38
2. Tujuan Potongan Harga.....	43
3. Jenis-Jenis Potongan Harga.....	44
4. Ketentuan Potongan Harga Dalam Hukum Islam.....	46
BAB III DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN.....	50
A. Gambaran Umum Toko Miftah Grup Di Pasar Tengah Kota Bandar Lampung.....	50
B. Praktek dalam Pemberian Potongan Harga Pada Pakaian di Toko Miftah Grup Pasar Tengah.....	51
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	59
A. Praktek dalam Pemberian Potongan Harga Pada Pakaian di Toko Miftah Grup Pasar Tengah.....	59
B. Analisis Hukum Islam Terhadap Pemberian Potongan Harga dalam Jual Beli pakaian di Toko Miftah Grup Pasar Tengah .	61
BAB V PENUTUP	65
A. Kesimpulan	65
B. Saran.....	65
DAFTAR PUSTAKA	67
LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Untuk menghindari asumsi yang keliru dalam mengartikan pentingnya judul teori ini, demikian diuraikan secara mendalam. Adapun kata-kata yang perlu ditegaskan dalam judul “Analisis Hukum Islam Tentang Pemberian Potongan Harga Dalam Jual Beli di Pasar Tengah Bandar Lampung (Studi Kasus Pada Toko Miftah Group di Pasar Tengah Bandar Lampung)” adalah sebagai berikut:

1. Hukum Islam berisi hukum-hukum Islam dan pedoman yang mengatur seluruh bagian dari keberadaan manusia, baik Muslim maupun non-Muslim. Selain berisi hukum dan pedoman, syariat Islam juga berisi jawaban atas setiap persoalan kehidupan.¹
2. Potongan harga adalah strategi yang dilakukan perusahaan dengan memberikan pengurangan harga dari harga yang sudah ditetapkan untuk menciptakan *impulse buying* demi meningkatkan penjualan produk atau jasa.²
3. Jual Beli adalah kegiatan tukar menukar barang atau jasa atau keduanya yang berdasarkan kesepakatan bersama bukan pemaksaan. Pada masa awal sebelum uang ditemukan, tukar menukar barang dinamakan barter

¹ Zainuddin Ali, *Pengantar Hukum Islam Di Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), 17.

² Winarno, *Kamus Besar Ekonomi* (Bandung: Pustaka Grafika, 2003), 157.

yaitu menukar barang dengan barang. Pada masa modern perdagangan dilakukan dengan penukaran uang.³

Berdasarkan penegasan judul di atas maka yang dimaksud dengan judul skripsi adalah analisis hukum Islam mengenai pemberian potongan harga dalam jual beli pada toko Miftah Group di pasar tengah Bandar Lampung.

B. Latar Belakang

Jual beli benar-benar membutuhkan kejujuran antar pihak yang tidak hanya untuk menyetujui pengaturan syariat tetapi juga untuk memenuhi pemenuhan pertemuan di jual beli tersebut. Mengenai perdagangan Islam telah memberikan prinsip-prinsip seperti yang diungkapkan oleh para peneliti *fiqh* tentang poin-poin pendukung dan syarat-syarat perdagangan. Baik bagi pedagang maupun pembeli, perjanjian, hanya sebagai objek perjanjian atau barang dagangan yang dipertukarkan. Menurut Al-Muslih,⁴ ada tiga hal yang harus dipenuhi dalam menawarkan suatu barang: 1) barang yang ditawarkan memiliki kejernihan barang dagangan, kejelasan ukuran/porsi, kejernihan potongan, tidak rusak/putus dan menggunakan bahan yang bagus, 2) barang yang dipertukarkan adalah barang yang halal dan, 3) dalam pemberitahuan dan pemberitahuan tidak bohong.⁵

Ibn Qudaimah, Ibn Taimiyah, dan Ibn Qoyyim membagi jenis penetapan nilai menjadi dua klasifikasi, yaitu penilaian yang memalukan dan

³ Ahmad Muslich Wardi, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2010), 177.

⁴ Abdul Azis Dahlan, *Ensiklopedi Hukum Islam Jilid 5* (Jakarta: Ichiar Baru Van Hoeve, 2004), 108.

⁵ Abdullah Al-Muslih & Shalah Ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam* (Jakarta: Darul Haq, 2004), 134.

penilaian yang adil. Penetapan nilai terlarang adalah penetapan nilai yang dilakukan oleh otoritas publik yang bertentangan dan aneh dengan keadaan sistem pasar karena persediaan barang terbatas dan kekurangan tenaga kerja dan produk, sementara bunganya sangat tinggi dan mengabaikan keuntungan dari para pialang. Menurut mereka, pengaturan nilai yang diperbolehkan dan secara mengejutkan diperlukan adalah ketika terjadi lonjakan nilai yang tajam, kritis, dan dahsyat yang ditunjukkan dengan bukti akurat yang ditimbulkan oleh aktivitas penjual. Namun demikian, penetapan nilai juga harus dilakukan dalam batas wajar, dengan mempertimbangkan biaya produksi, biaya dispersi, transportasi, modal, tepi, keuntungan bagi pembuat dan perantara.

Pengembangan dalam sistem perdagangan mempunyai beberapa metode promosi yang dapat dilakukan oleh penjual dalam memamerkan barang atau produk mereka. Dalam menyelesaikan latihan pameran, sebuah organisasi memiliki beberapa tujuan yang harus dicapai, baik tujuan sementara maupun tujuan jangka panjang. Saat ini sebagian besar untuk memenangkan hati pembeli, terutama untuk barang yang baru dikirim. Untuk sementara, dalam jangka panjang, hal itu dilakukan untuk menjaga barang-barang yang ada tetap terkendali agar tetap ada.

Sangat mungkin sistem pemasaran yang paling terkenal adalah potongan harga. Potongan harga yang didapat dalam sebuah periklanan telah memberikan peran yang signifikan dalam mempengaruhi pembeli untuk

membeli produk yang dijual. Salah satu kerangka kerja pengembangan yang terkenal adalah penggunaan sistem penurunan harga.⁶

Sistem potongan harga merupakan di mana pembeli mendapatkan potongan harga dari harga pertama untuk barang-barang tertentu. Karena biaya adalah salah satu variabel yang mempengaruhi pilihan pembeli untuk membeli sesuatu, maka, pada saat itu, dengan kerangka penurunan harga yang diterapkan pada suatu barang atau barang di gerai ritel, sangat menarik bagi pembeli untuk membeli sesuatu.

Mengingat sistem promosi ini, potongan harga yang terjadi di Miftah Group sangat menggiurkan, tepatnya sebelum penjual melakukan kenaikan setengah harga dia telah mengganti poster harga yang tadinya Rp 200.000 menjadi Rp. 100.000, jadi jika harga ini mendapat potongan harga, maka harganya masih 100.000,- . strategi promosi ini dilakukan agar barang yang dijual tidak tertinggal model, terlihat lebih fresh, barang lama tetap laku, dan mengurangi stok barang yang ada digudang, sehingga bisa menarik customer (pelanggan) baru maupun lama, untuk membeli barang yang dijual. Keinginan para pembeli yang mengira mereka mendapatkan harga yang murah, dan dapat membeli produk baru dengan harga yang lebih terjangkau.

Promosi yang dilakukan dalam rangka pemasaran telah memberikan peranan yang penting guna mempengaruhi pembeli agar membeli barang yang di dijual. Sistem promosi yang dikenal luas salah satunya adalah dengan menggunakan sistem potongan harga. Karena harga merupakan salah satu

⁶ Nurul Huda, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis Dan Praktis* (Jakarta: kencana prenatal media group, 2010), 196.

faktor yang mempengaruhi keputusan pembeli dalam membeli suatu barang, maka dengan adanya sistem *discount* yang diterapkan pada suatu produk atau barang pada pusat pembelanjaan maka hal itu sangat menarik pembeli untuk membeli suatu barang.⁷

Sehubungan dengan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk meneliti tentang pemberian potongan harga pakaian yang diterapkan oleh Toko Miftah Grup ditinjau dengan hukum Islam dengan judul “Analisis Hukum Islam Tentang Pemberian Potongan Harga Dalam Jual Beli Di Pasar Tengah Bandar Lampung (Studi kasus pada toko Miftah Group di pasar tengah Bandar Lampung)”.

C. Fokus dan Subfokus Penelitian

Agar penelitian ini tidak meluas, Penelitian ini dibatasi dan hanya fokus pada Praktek pemberian potongan harga pada pakaian di toko Miftah Grup Pasar Tengah. Subfokus dalam penelitian ini adalah analisis hukum Islam terhadap pemberian potongan harga

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis dapat mengemukakan rumusan masalah yaitu:

1. Bagaimana Praktek pemberian potongan harga jual beli pakaian di Toko Miftah Grup Pasar Tengah?
2. Bagaimana analisis Hukum Islam Terhadap Pemberian Potongan Harga Jual Beli pakaian di Toko Miftah Grup Pasar Tengah?

⁷ Stewart H. Rewoldt, *Strategi Harga Dalam Pemasaran* (Jakarta: Rineka Cipta, 1991), 51.

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan Rumusan Masalah diatas, Adapun tujuan penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis Praktek pemberian potongan harga jual beli pakaian di Toko Miftah Grup Pasar Tengah
2. Untuk mengetahui analisis hukum Islam terhadap pemberian potongan harga jual beli pakaian di Toko Miftah Grup Pasar Tengah

F. Manfaat Penelitian

Penelitian ini akan mempunyai beberapa manfaat sebagai berikut:

1. Secara akademisi penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi perkembangan Islam dimasa yang akan datang, khususnya masalah yang berkaitan dengan sistem jual beli pakaian di Toko Miftah Grup Pasar Tengah Berguna untuk pengembangan ilmu pengetahuan dan pustaka keIslaman terutama dalam bidang Muamalah (Hukum Ekonomi Syari'ah), serta diharapkan dapat dijadikan bahan bacaan, referensi dan acuan bagi penelitian-penelitian berikutnya.
2. Secara praktis penelitian ini diharapkan memberikan manfaat serta menambah khazanah intelektual bagi masyarakat. Masyarakat diharapkan mampu memahami dan menerapkan transaksi muamalah khususnya transaksi jual beli pakaian di Toko Miftah Grup yang sesuai dengan ketentuan hukum Islam.

G. Kajian Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Terkait dengan penelitian ini, sebelumnya telah ada penelitian yang mengangkat tema sama yakni mengenai potongan Harga dan yang berkaitan dengan promosi adalah sebagai berikut:

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Juwanto yaitu dengan judul “Hubungan Sikap Konsumen pada Potongan Harga dengan Minat Membeli Produk Fashion Pada Remaja Akhir” (Studi pada Mahasiswa semester 1 UIN Malang tahun 2018).⁸ Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Bagaimana pemberian potongan Harga dalam pelaksanaan jual beli di pasar cendrawasih kota Metro menurut perspektif hukum ekonomi syariah. Pembahasan dalam penelitian ini adalah (a) hukum asal pada semua transaksi adalah halal karena tidak mengandung riba. (b) Karena tidak menyebabkan kemudhratan pada kedua belah pihak yaitu antara penjual dan pembeli (c) Harga rendah yang diberikan oleh penjual kepada pembeli.

Kedua, Penelitian yang dilakukan oleh Dian Maulina pada tahun 2017, yaitu dengan judul “Persepektif Hukum Islam Terhadap Sistem Potongan Harga Pada Mall Matahari Banda Aceh”.⁹ Penelitian ini menjelaskan tujuan, yaitu: pertama; bagaimana penetapan harga yang dilakukan oleh pihak manajemen Mall Matahari Banda Aceh pada pakaian yang Potongan Harga , kedua; apakah terdapat taghrir dalam pelaksanaan sistem Potongan Harga pakaian pada Toko Miftah Grup Pasar Tengah

⁸ Juwanto, “Hubungan Sikap Konsumen Pada Discount Dengan Minat Membeli Produk Fashion Pada Remaja Akhir,” *Uin Malang*, 2018.

⁹ Dian Maulina, “Persepektif Hukum Islam Terhadap Sistem Discount Pakaian Pada Mall Matahari Banda Aceh,” *Fakultas Hukum Ekonomi Syari'ah, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry*, 2017.

Banda Aceh, ketiga; bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap sistem Potongan Harga pakaian yang diterapkan oleh Toko Miftah Grup Pasar Tengah Banda Aceh.

Ketiga, Penelitian yang dilakukan oleh M. Ikhsan pada tahun 2017 dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Dengan Sistem Potongan harga”. Tujuan penelitian ini adalah supaya masyarakat mengetahui bagaimana praktik jual beli dengan sistem potongan harga pada Toko Bata sesuai tidak dengan hukum islam dalam menetapkan ketentuan-ketentuannya.¹⁰

Keempat, Penelitian yang dilakukan oleh Juan Junardi pada tahun 2017 dengan judul “Sistem Pemasaran dan Potongan Harga (*Discount*) Produk Pakaian Di Matahari Departement Store Brylian Plaza Kendari”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui (1) sistem pemasaran produk pakaian pada Matahari Department Store Brylian Plaza Kendari (2) sistem penentuan dan potongan harga (*discount*) pada Matahari Department Store Brylian Plaza Kendari dan (3) tinjauan Ekonomi Syariah terhadap penentuan dan potongan harga (*discount*) pada Matahari Department Store Brylian Plaza Kendari.

Kelima, Penelitian yang dilakukan oleh M. Sya’ban Evendi pada tahun 2015 dengan judul “Penggunaan Kartu Potongan harga Dalam Transaksi Jual Beli Menurut Perspektif Fikih”. Tujuan dari penelitian ini supaya masyarakat mengetahui hukum penggunaan kartu potongan harga

¹⁰ M. Ikhsan, “Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Dengan Sistem Diskon,” *IAIN METRO*, 2017.

dalam transaksi jual beli menurut perspektif fikih.. Karena bisa dibilang, ini merupakan masalah fikih muamalat kontemporer.

Dari hasil penelitian di atas, mempunyai beberapa persamaan dan perbedaan dalam penelitian yang peneliti gunakan. Perbedaan itu terletak pada objek yang dikaji. Penulis meneliti dan menggambarkan pemasaran syariah, penentuan dan proses potongan harga. Persamaannya sama-sama membahas tentang potongan harga yang ditinjau dari sudut syariah.

H. Metode Penelitian

Sesuai dengan judul dan fokus permasalahan yang diambil maka metode penelitian ini adalah deskriptif, karena berupaya mengumpulkan fakta yang ada. Penelitian ini terfokus pada usaha mengungkapkan suatu masalah dan keadaan sebagaimana adanya yang diteliti dan dipelajari sebagai sesuatu yang utuh.

1. Jenis dan Sifat Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan termasuk penelitian Lapangan (*field research*). Penelitian Lapangan (*field research*) adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan pengamatan langsung terhadap obyek yang diteliti guna memperoleh data yang diperlukan.¹¹ Dalam penelitian ini, penulis mengkaji dan melakukan observasi terhadap praktek pemberian potongan harga pada pakaian yang diterapkan oleh Miftah Grup di Pasar Tengah.

¹¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, R & D* (Bandung: Alfabeta, 2010), 18.

b. Sifat Penelitian

Sifat penelitian yang digunakan ialah berbentuk deskriptif analisis yang merupakan suatu metode yang bertujuan memusatkan pada pembahasan dan pembenahan masalah serta memuat gambaran secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta, sifat dan hubungan antara fenomena yang diselidiki secara objektif.¹² Maka dari itu fenomena dalam penelitian ini tentang praktek pemberian potongan harga di toko Miftah Grup Pasar Tengah.

2. Data dan Sumber Data

Penentuan sumber data penelitian ini pada jenis data yang akan digunakan sebagai berikut:

a. Data Primer

Data primer dalam penelitian ini adalah data-data yang berkaitan secara langsung guna memenuhi kecukupan penelitian. Data primer penelitian ini meliputi hasil *observasi* dan wawancara pemilik toko dan karyawan ditoko Miftah Grup Pasar Tengah.

b. Data Sekunder

Data sekunder dalam penelitian ini berupa buku-buku, hasil-hasil penelitian terdahulu, dan sumber *ebook* (dari media elektronik) yang berkaitan maupun tidak berkaitan secara langsung dengan objek penelitian.

¹² Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian* (Jakarta: Rineka Cipta, 2019), 309.

3. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Dijelaskan bahwa populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang memiliki kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.¹³ Populasi dalam penelitian ini adalah 1 Orang pemilik toko Miftah Grup dan 9 karyawan pada toko tersebut, jadi total Populasi dalam penelitian ini berjumlah 10 orang.

b. Sampel

Sampel adalah bagian dari populasi yang diambil dengan cara tertentu yang juga memiliki karakteristik tertentu, jelas dan lengkap dan dapat dianggap mewakili populasi.¹⁴ Teknik sampling adalah teknik pengambilan sampel suatu populasi. Dengan demikian teknik sampling merupakan cara yang dilakukan untuk menentukan dan menetapkan sampel yang ditentukan berdasarkan populasi yang ada.¹⁵

Sampel yang digunakan adalah purposive sampling, yaitu jika subjeknya kurang dari 100 orang sebaiknya diambil semuanya, jika subjeknya besar atau lebih dari 100 orang dapat diambil 10-15% atau

¹³ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, R & D*, 179.

¹⁴ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2014), 204.

¹⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2017), 58.

20-25% atau lebih. Jadi peneliti akan mengambil sampel secara menyeluruh dengan total sampel berjumlah 10 Orang.¹⁶

4. Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data sangat penting dalam sebuah tinjauan. Strategi dalam sebuah tinjauan dapat mempengaruhi kesempurnaan dan ketepatan informasi yang diperoleh dalam penelitian, dengan tujuan bahwa ketepatan dan ketepatan dalam menentukan teknik Penelitian akan menentukan efek samping dari pemeriksaan.¹⁷ Dalam tinjauan ini, spesialis melibatkan prosedur pertemuan dan persepsi sebagai strategi pengumpulan informasi, khususnya sebagai berikut:

a. *Observasi*

Observasi terhadap objek Penelitian merupakan perkembangan metode yang dilakukan dalam pemeriksaan subjektif. Objek yang menjadi objek persepsi sebagian besar adalah jenis item dan latihan yang terjadi dan mempengaruhi objek Penelitian sebagai dokumentasi.¹⁸ *Observasi* yang dilakukan dalam penelitian ini dengan melakukan pengamatan terhadap kegiatan, tempat dan kesempatan di Toko Miftah Grup Pasar Tengah.

b. Wawancara

Wawancara adalah metode yang cocok untuk data peristiwa sosial dari sumber, Wawancara juga merupakan kapasitas untuk

¹⁶ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2012), 112.

¹⁷ Marzuki Abu Bakar, *Metodologi Penelitian* (Banda Aceh: Darul Haq, 2013), 57.

¹⁸ Lexi J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009), 186.

menyelidiki sumber dengan alasan tertentu.¹⁹ Pada prakteknya peneliti menyiapkan beberapa daftar pertanyaan yang diajukan langsung kepada Pak Riki Hamza sebagai Pemilik Toko dan 9 orang dengan narasumber Sidiq, Syamsul Jafar, Rahim, Kartika, Jayanti, Faizal, Risaldi, Dafi, Zarfah sebagai Karyawan di Toko Miftah grup Pasar Tengah.

c. Dokumentasi

Teknik dokumentasi adalah strategi untuk mengumpulkan informasi yang diperoleh dari laporan atau catatan peristiwa yang telah terjadi, Dokumentasi digunakan sebagai teknik pendukung untuk memperoleh informasi, karena dalam teknik dokumentasi ini dapat diperoleh informasi yang otentik dan berbagai catatan yang berlaku untuk Penelitian ini.²⁰ Dokumentasi yang peneliti gunakan yaitu peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti kegiatan karyawan, foto saat wawancara dan *observasi* yang dilakukan di Toko Miftah Grup Pasar Tengah.

5. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah suatu kegiatan dengan sengaja memasukkan informasi yang diperoleh dari wawancara, catatan lapangan, dan bahan

¹⁹ Suliyanto, *Metode Penelitian Bisnis* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2018), 38.

²⁰ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Solo: Rineka Cipta, 2010), 108.

yang berbeda, sehingga dapat dirasakan secara efektif, dan penemuan tersebut dapat diinformasikan kepada orang lain.²¹

Tahapan prosedur analisis data dalam penelitian ini memanfaatkan tahapan sebagai berikut:²²

a. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi Data adalah merangkum data yang diperoleh para ahli dari lapangan sebagai catatan pemeriksaan. Dengan cara ini informasi yang telah dikurangi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan memudahkan para ahli untuk mengarahkan berbagai informasi lebih lanjut, dan mencarinya bila diperlukan.

b. Penyajian Data (*Data Presentation*)

Setelah informasi dikurangi, tahap selanjutnya adalah menampilkan informasi tersebut. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah teks yang bersifat naratif. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah difahami tersebut.

c. Penarikan Kesimpulan

Langkah ketiga ini adalah tindakan membuat kesimpulan dari informasi yang telah diperoleh dan kemudian diperkenalkan. Ujung-

²¹ Susiadi, *Metodologi Penelitian* (Bandar Lampung: Pusat Penelitian dan Penerbit LP2M Institut Agama Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2015), 115.

²² Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, 2010, 201.

ujung yang telah diberikan adalah ujung-ujung starter yang tidak tetap, hal ini dengan alasan masih ada informasi atau data yang belum terkumpul, namun sesuai dengan informasi yang telah dikumpulkan secara lengkap dan dianggap memadai untuk menjawab informasi tersebut. diperlukan, setelah selesai dan dipastikan ujungnya baik.

I. Sistematika Pembahasan

Pada penulisan karya ilmiah ini, penulis menggunakan sistematika pembahasan guna memudahkan penelitian. Dengan demikian penulis membagi kedalam empat bab, dengan sistematika sebagai berikut:

Bab satu merupakan pendahuluan yang berisi penegasan judul, latar belakang masalah, fokus dan sub-fokus penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian terdahulu yang relevan, metodologi penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab dua merupakan pembahasan teoritis mengenai akad jual beli dengan sub-sub sebagai berikut: pengertian jual beli, rukun sah jual beli, syarat jual beli, macam-macam jual beli. Juga membahas mengenai potongan harga dalam hukum Islam dengan sub sebagai berikut: pengertian potongan harga, tujuan potongan harga, jenis-jenis potongan harga, potongan harga dalam hukum Islam dan ketentuan potongan harga dalam hukum Islam.

Bab tiga membahas tentang gambaran umum toko Miftah Grup Pasar Tengah kota bandar lampung dan membahas pelaksanaan pemberian potongan harga pada pakaian di toko Miftah Grup Pasar Tengah dalam analisis hukum Islam.

Bab empat membahas tentang hasil penelitian dan juga pembahasan mengenai Praktek dalam pemberian potongan harga pada pakaian di Toko Miftah Grup Pasar Tengah dan analisis Hukum Islam Terhadap Pemberian Potongan Harga dalam Jual Beli pakaian di Toko Miftah Grup Pasar Tengah.

Bab lima berisikan hasil daripada kesimpulan dan saran mengenai skripsi peneliti terhadap analisis hukum Islam terhadap pemberian potongan harga dalam jual beli pakaian di Toko Miftah Grup Pasar Tengah beserta saran terkait penelitian tersebut.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Jual Beli Dalam Hukum Islam

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli dalam istilah *fiqih* disebut dengan *al-bai'*- yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Dalam bahasa Arab digunakan untuk pengertian lawannya, yaitu kata *asy-syira'* (beli).²³ Secara etimologi, jual beli adalah proses tukar menukar barang dengan barang, kata *bai'* yang artinya jual beli termasuk kata bermakna ganda yang bersebrangan, seperti hal-halnya kata *syira'*.²⁴

Maal (harta dan barang) itu sendiri, menurut ulama Hanafi adalah segala sesuatu yang disukai oleh tabiat manusia dan bisa disimpan sampai waktu dibutuhkan. Akan tetapi standar sesuatu itu disebut *maal* adalah ketika semua orang atau sebagian dari mereka memperkaya diri dengan *maal* tersebut. Berdasarkan hal inilah maka menurut ulama Hanafi, manfaat dan hak-hak tidak termasuk kategori *maal* (harta), sementara bagi mayoritas ahli *fiqih* hak dan manfaat termasuk harta yang bernilai. Palsnya menurut mayoritas ulama, tujuan akhir dari kepemilikan barang adalah manfaat yang ditimbulkannya.

²³ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*, 1st ed. (Jakarta: Prenada Media, 2005), 101.

²⁴ Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, 5th ed. (Jakarta: Gema Insani, 2011), 25.

Jual beli juga merupakan suatu perbuatan tukar menukar barang dengan barang atau uang dengan barang, tanpa tujuan mencari keuntungan. Hal ini karena alasan orang menjual atau membeli barang adalah untuk suatu keperluan, tanpa menghiraukan untung ruginya. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa setiap perdagangan dapat dikatakan jual beli, tetapi tidak setiap jual beli dapat dikatakan perdagangan. Berdasarkan pengertian tersebut maka jual beli adalah tukar menukar apa saja, baik antara barang dengan barang, barang dengan uang atau uang dengan uang.

Untuk lebih jelas tentang pengertian jual beli dapat dilihat di bawah ini:

a. Menurut Hanafiah sebagaimana dikemukakan oleh Ali Fikri, menyatakan bahwa jual beli memiliki dua arti yaitu arti khusus dan arti umum.

1) Arti khusus yaitu.

وَهُوَ بَيْعُ الْعَيْنِ بِالنَّقْدِ (الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ) وَنَحْوَهُمَا أَوْ مَبَادَلُهُ السَّلْعَةَ عَلَى نَحْوِهِ وَجْهِ
مَخْصُوصٍ

Artinya: Jual beli adalah menukar benda dengan dua mata uang (emas dan perak) dan semacamnya, atau tukar-menukar barang dengan uang atau semacam menurut cara yang khusus.²⁵

2) Arti umum yaitu

وَهُوَ مَبَا دَلَةُ الْمَالِ بِالْمَالِ عَلَى وَجْهِ مَخْصُوصٍ فَالْمَالُ يَسْمَلُ مَا كَانَ دَانَا وَتَقْدَا

²⁵ Muslich Wardi, *Fiqh Muamalat*, 125.

Artinya: Jual beli adalah tukar menukar harta dengan harta menurut cara yang khusus, harta mencakup zat (barang) atau uang.²⁶

Dapat disimpulkan akad yang dilakukan oleh dua pihak, yaitu penjual dan pembeli yang objeknya bukan manfaat yakni benda, dan bukan untuk kenikmatan seksual. Menurut syafi'iyah memberikan definisi jual beli sebagai berikut :

شُرْعَاعَقْدٌ يَتَضَمَّنُ مُقَابَلَةَ مَالٍ بِمَالٍ بِشَرْطِهِ الْأَتِيِّ لَا اسْتِيفَادَةَ مِلْكٍ عَيْنٍ أَوْ مَنَفَعَةٍ مُؤَبَّدَاتٍ

Artinya: Jual beli menurut syara' adalah suatu aqad yang mengandung tukar menukar harta dengan harta dengan syarat yang akan diuraikan nanti untuk memperoleh kepemilikan atas benda atau manfaat untuk waktu selamanya.²⁷

b. Menurut Hanabilah memberikan definisi jual beli sebagai berikut.

معنى البيع في الشرع ما فله مال بمال أو ما د له منفعة مباحة يمنة مباحة عليا لا يد غير ربا وقرض

Artinya: Pengertian jual beli menurut syara' adalah tukar-menukar harta dengan harta tukar menukar manfaat yang mubah dengan manfaat yang mubah untuk waktu selamanya, bukan riba dan bukan hutang.

c. Menurut Hasbi ash-shiddiqie adalah:

عقد يقوم على أساس من ذلك المال بالمال العبد تبادل ملكيات على الدوام

Artinya: aqad yang tegak atas dasar pertukaran harta dengan harta, maka jadilah harta penukaran milik secara tetap.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa inti jual beli ialah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak, yang

²⁶ *Ibid.*, 175.

²⁷ *Ibid.*, 177.

satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati.²⁸

2. Dasar Hukum Jual Beli

Berdasarkan permasalahan yang dikaji menyangkut masalah hidup dan kehidupan ini, tentunya tidak terlepas dari dasar hukum yang akan kita jadikan sebagai rujukan dalam menyelesaikan permasalahan yang akan dihadapi. Jual beli sudah dikenal masyarakat sejak dahulu yaitu sejak zaman para Nabi. Sejak zaman itu jual beli dijadikan kebiasaan atau tradisi oleh masyarakat hingga saat ini. Adapun dasar hukum yang disyari'atkannya jual beli dalam Islam yaitu:

a. Al-Qur'an

Manusia hidup di dunia secara individu mempunyai kebutuhan-kebutuhan yang harus dipenuhi, baik itu berupa sandang, pangan papan dan lain sebagainya. Kebutuhan seperti itu tidak pernah terputus dan tidak pernah terhenti selama manusia itu hidup. Oleh karena itu, tidak ada satu hal pun yang lebih sempurna dalam memenuhi kebutuhan itu selain dengan cara pertukaran, yaitu dimana seorang memberikan apa yang ia miliki untuk kemudian ia memperoleh sesuatu yang berguna dari orang lain sesuai kebutuhan.

²⁸ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), 69.

Jual beli ini adalah suatu perkara yang telah dikenal masyarakat sejak zaman dahulu yaitu sejak zaman para Nabi hingga saat ini. dan Allah mensyariatkan jual beli ini sebagai pemberian keuangan dan keleluasaan dari-Nya untuk hambahamba-Nya itu dalam surat tentang diperbolehkan jual beli ini didasarkan pada Firman Allah yang berbunyi: Q.S. al-Baqarah ayat: 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ

Artinya: Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.²⁹

Maksud dari potongan ayat ini yaitu bisa jadi merupakan bagian dari perkataan mereka (pemakan riba) dan sekaligus menjadi bantahan terhadap diri mereka sendiri. Artinya, mereka mengatakan hal tersebut (*Innam al-bai'u matsalu al-riba*) padahal sebenarnya mereka mengetahui bahwasanya terdapat perbedaan antara jual beli dan riba.³⁰

Dia maha mengetahui lagi maha bijaksana, tidak ada yang dapat menolak ketetapan-Nya dan Allah tidak dimintai pertanggungjawaban. Dialah yang maha mengetahui segala hakikat dan kemaslahatan persoalan apa yang bermanfaat bagi hambahamba-Nya maka dia akan membolehkannya bagi mereka. kasih sayang Allah kepada para hamba-Nya lebih besar daripada

²⁹ Dapatenen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya* (Bandung: CV. Penerbit Diponegoro, 2000), 48.

³⁰ Efa Rodiah Nur, "Riba Dan Gharar: Suatu Tinjauan Hukum Dan Etika Dalam Transaksi Bisnis Modern," *Al-Adalah* 12, no. 3 (2015): 647–62.

sayangnya seorang ibu kepada anak bayinya.³¹ Kemudian di dalam surat An-Nisa ayat 29 Allah SWT berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka diantara kamu.

Ayat ini memberikan kesan bahwa dikehidupan konsekuensi iman dan konsekuensi sifat, yang dengan sifat itu Allah memanggil mereka untuk dilarang dari memakan harta sesama secara batil, meliputi semua cara mendapatkan harta yang tidak diizinkan atau tidak diberkenankan Allah yakni dilarang olehnya diantara dengan cara menipu, menyuap, berjudi, menimbun barang-barang kebutuhan pokok untuk menaikkan harganya, serta sebagai pemukanya adalah riba.³² Terdapat ayat lain dalam Qur'an Surat Al-Jumuah ayat 10:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: apabila telah ditunaikan shalat, Makabertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.

Maksud dari potongan ayat ini, inilah keseimbangan yang menjadi ciri khas dari manhaj Islami. Yaitu keseimbangan antara tuntutan kehidupan dunia yang terdiri dari pekerjaan, kelelahan,

98. ³¹ Alu Syikh Abdullah Bin Muhammad, *Tafsir Ibnu Katsir* (Kairo: Pustaka Imam, 1994),

³² Sayyid Quthb, *Tafsir Fi Zhilalil Qur'an*, II (Jakarta: Gema Insani, 2001), 341.

aktivitas dan usaha dengan proses ruh yang denan berserah diridalam beribadah dan meninggalkan sejenak suasana yang menyibukkan dan melalaikan itu disertai dengan konsentrasi hati dan kemurniannya dalam berzikir. Ia sangat penting bagi kehidupan, hati, dimana tanpanya hati tidak mungkin memiliki hubungan, menerima, dan menunaikan beban-beban amanat yang besar itu. yaitu berzikir kepada allah di selah-selah aktivitas.³³

Jadi, ketiga ayat tersebut menjelaskan bahwa Allah SWT, memperbolehkan kepada manusia untuk melaksanakan transaksi jual beli demi memenuhi kebutuhan hidupnya. Akan tetapi tentu saja transaksi jual beli itu harus sesuai dengan koridor atau ketentuan yang telah Allah SWT berikan. Dan Allah menyerukan kepada manusia agar mencari karuniannya dan selalu ingat kepadanya.

b. Hadits

Hadis yang menerangkan tentang jual beli yaitu

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا هُسَيْبِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ عَامُّ الْفَتْحِ وَهُوَ بِمَكَّةَ إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ نَبْعَ الْحَمْرِ وَالْمَيْيَةِ وَالْجُبْرِيمِ وَالْأَصَامِ فَقِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ أَرَأَيْتَ لَحْمَ الْبَيْئَةِ قَالَهَا تَطْلَى بِهَا السَّمَنُ وَبَلْعَنَ بِهَا الْخُلُودُ وَيَسْتَصْبِحُ بِهَا النَّاسُ فَقَالَ لَا هُوَ حَرَامٌ ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِنْدَ ذَلِكَ قَاتَلَ اللَّهُ الْيَهُودَ إِنَّ اللَّهَ لَمَّا حَرَّمَ شَحُومَهَا حَمَلُوهُ ثُمَّ نَاطَرَهُ مَا كَلَوْا اللَّهُ

³³ M Edwar Rinaldo and Hervin Yoki Pradikta, "Analisis Fiqh Siyasa Dusturiyah Dalam Pembentukan Peraturan Tentang Trading in Influence Dalam Hukum Positif Di Indonesia," *As-Siyasi: Journal of Constitutional Law* 1, no. 1 (2021): 63–84, <https://doi.org/10.24042/as-siyasi.v1i1.8955>.

Artinya: dari Jabir bin Abdullah r.a bahwasanya ia mendengar Rasulullah bersabda pada tahun kemenangan di Mekah: Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya mengharamkan menjual minuman yang memabukkan (*Khamr*), bangkai, babi dan berhala. Lalu ada orang bertanya, “ya, Rasulullah bagi manakah tentang lemak bangkai, karena dipergunakan mengecat perahu-perahu supaya tahan Air, dan meminyaki kulit-kulit, dan orang-orang mempergunakannya, untuk penerangan lampu ? beliau menjawab, “ tidak boleh, itu haram” kemudian diwaktu itu Rasulullah saw., bersabda: Allah melaknat orang-orang yahudi, sesungguhnya Allah tatkala mengharamkan lemaknya bagi mereka, mereka cairkan lemak itu kemudian dijualnya kemudian mereka makan harganya (HR Bukhari).

Berdasarkan uraian hadits di atas dapat dipahami bahwa manusia yang baik memakan suatu makanan adalah memakan hasil usaha tangannya sendiri. Maksudnya, apabila kita akan menjual atau membeli suatu barang, yang diperjual belikan harus jelas dan halal, dan bukan milik orang lain, melainkan milik kita sendiri. Allah melarang menjual barang yang haram dan najis, maka Allah melaknat orang-orang yang melakukan jual beli barang yang diharamkan, seperti menjual minuman yang memabukkan (*Khamr*), bangkai, babi lemak bangkai dan berhala.

c. Dasar Hukum Ijma’.

Para ulama *fiqih* dari dahulu sampai dengan sekarang telah sepakat bahwa :

الْأَمَلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ إِلَّا يَأْحَهُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ الدَّلِيلُ عَلَى تَحْرِيمِهَا

Artinya: Pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.

Kaidah yang telah diuraikan di atas dapat dijadikan dasar atau hujjah dalam menetapkan hukum berbagai masalah berkenaan

dengan keuangan syariah. Dari dasar hukum sebagaimana tersebut di atas bahwa jual beli itu adalah hukumnya mubah. Artinya jual beli itu diperbolehkan asal saja di dalam jual beli tersebut memenuhi ketentuan yang telah ditentukan di dalam jual beli dengan syarat-syarat yang sesuaikan dengan hukum Islam.

Kebutuhan manusia untuk mengadakan transaksi jual beli sangat urgen, dengan transaksi jual beli seseorang mampu untuk memiliki barang orang lain yang diinginkan tanpa melanggar batasan syari'at. Oleh karena itu, praktek jual beli yang dilakukan manusia semenjak masa Rasulullah saw, hingga saat ini menunjukkan bahwa umat telah sepakat akan disyariatkannya jual beli.³⁴

Agama Islam melindungi hak manusia dalam pemilikan harta yang dimilikinya dan memeberi jalan keluar untuk masing-masing manusia untuk memiliki harta orang lain dengan jalan yang telah ditentukan, sehingga dalam Islam perinsip perdagangan yang diatur adalah kesepakatan keduabelah pihak yaitu penjual dan pembeli. sebagaimana yang telah digariskan oleh prinsip muamalah adalah sebagai berikut.

- 1) Prinsip Kerelaan.
- 2) Prinsip bermanfaat.
- 3) Prinsip tolong menolong.

³⁴ Sayid Sabiq, "Alih Bahasa Oleh Kamaluddin A. Marzuki," in *Terjemah Fiqih Sunnah*, III (Bandung: Al Ma'arif, 1987), 46.

4) prinsip tidak terlarang.³⁵

3. Rukun Sah Jual Beli

Jika suatu pekerjaan tidak dipenuhi rukun dan syaratnya maka pekerjaan itu akan batal karena tidak sesuai dengan ketentuan syara'.³⁶

Dalam pekerjaan (jual beli) juga ada rukun dan syarat yang harus dipenuhi agar jual beli dinyatakan sah atau tidak berdasarkan syara'.

Rukun dalam jual beli antara lain:

- a. *Al – 'Akid* atau dua pihak yang berakad, dalam hal ini penjual dan pembeli. - Penjual, yaitu pemilik harta yang menjual barangnya, atau orang yang diberi kuasa untuk menjual harta orang lain. Penjual haruslah cakap dalam melakukan transaksi jual beli (*mukallaf*). - Pembeli, yaitu orang yang cakap yang dapat membelanjakan hartanya (uangnya).
- b. *Maukuudu 'Alaih* atau objek akad adalah sesuatu yang dijadikan akad yang terdiri dari harga dan barang yang diperjualbelikan.
- c. *Shigat* atau lafadz akad (ijab qabul) yaitu persetujuan antara pihak penjual dan pihak pembeli untuk melakukan transaksi jual beli, dimana pihak pembeli menyerahkan uang dan pihak penjual menyerahkan barang (serah terima), baik transaksi menyerahkan barang lisan maupun tulisan. Para ulama menerangkan bahwa rukun jual beli ada 3, yaitu:

³⁵ H. M. Daud Ali, *Asas-Asas Hukum Islam* (Jakarta: Rajawali Pers, 1991), 49.

³⁶ Rachmat Syafe'i, *Fiqh Mu'amalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2000), 76.

- 1) Pelaku transaksi, yaitu penjual dan pembeli;
- 2) Objek transaksi, yaitu harga dan barang
- 3) Akad (transaksi), yaitu segala tindakan yang dilakukan oleh kedua belah pihak yang menunjukkan mereka sedang melakukan transaksi, baik tindakan itu berbentuk kata-kata maupun perbuatan.³⁷

Jual beli dianggap sah apabila sudah terpenuhi rukun dan syaratnya. Maksudnya adalah, apabila seseorang akan melakukan Jual beli harus memenuhi syarat-syarat tertentu. Unsur-unsur yang menyebabkan sahnya jual beli terpenuhi. Adapun rukun yang dimaksud dapat dilihat dari pendapat ulama di bawah ini adalah:

- a. Adanya penjual dan pembeli
- b. adanya barang yang diperjualbelikan
- c. Sighat (kalimat ijab qabul)³⁸

4. Syarat Jual Beli

Dalam jual beli terdapat beberapa syarat yang mempengaruhi sah dan tidaknya akad tersebut. Diantaranya adalah syarat yang diperuntukan bagi dua orang yang melaksanakan akad dan syarat yang diperuntukkan untuk barang yang akan dibeli. Jika salah satu darinya tidak ada, maka akad jual beli tersebut dianggap tidak sah. Adapun persyaratan yang harus dipenuhi dalam akad jual beli sebagai berikut:

³⁷ Madani, *Fiqih Ekonomi Syariah: Fiqih Muamalah*, II (Jakarta: Kencana, 2013), 113.

³⁸ Syafe'i, *Fiqih Mu'amalah*, 87.

a. Syarat Terkait dengan Subjek Akad (*aqid*)

Aqid atau orang yang melakukan perikatan yaitu penjual (pedagang) dan pembeli, transaksi jual beli tidak mungkin terlaksana tanpa kedua belah pihak tersebut. Seseorang yang berakad terkadang orang yang memiliki hak dan terkadang wakil dari yang memiliki hak. Ulama *fiqih* sepakat bahwa orang yang melakukan jual beli harus memenuhi syarat sebagai berikut :

1) Aqil (Berakal)

Berakal Hendaknya dilakukan oleh orang yang berakal atau tidak hilang kesadarannya, karena hanya orang yang sadar dan sehat akalnya yang sanggup melangsungkan transaksi jual beli secara sempurna, ia mampu berfikir logis.

2) Kehendak Sendiri

Artinya, Hendaknya transaksi ini didasarkan pada prinsip-prinsip taradli (rela sama rela) yang didalamnya tersirat makna muhtar, yakni bebas melakukan transaksi jual beli dan terbebas dari paksaan dan tekanan.

Prinsip jual beli adalah suka sama suka antara penjual dan pembeli, bila prinsip ini tidak tercapai jual beli itu tidak sah. Sebagai mana firman Allah Surat Q.S. An-Nisa ayat 29:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ
 إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ
 إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٦﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka diantara kamu.

Perkataan suka sama suka dalam ayat di atas menjadi dasar bahwa jual beli harus merupakan kehendak sendiri tanpa tipu daya dan paksaan

3) Tidak pemboros

Pemboros disini adalah para pihak yang mengikatkan diri dalam perjanjian jual beli tersebut bukanlah manusia yang boros (*mubazir*). Dalam hal ini dinyatakan oleh Allah SWT dalam Firman-Nya dalam surat Al-Isra' ayat 27.

إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

Artinya: Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudarasaudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya.

Maksud pada ayat di atas, Allah telah melarang hambanya melakukan suatu pekerjaan dengan tujuan untuk menghamburhamburkan hartanya, karena perbuatan tersebut merupakan sebuah pemborosan, yang telah dijelaskan pada ayat di atas bagi orang yang melakukannya, merupakan

perbuatan syaitan. Maksud pemborosan di sini, suatu pekerjaan yang tidak bermanfaat.

4) *Baligh*

Baligh menurut hukum Islam (*fiqh*), dikatakan baligh (dewasa apabila telah berusia 15 tahun bagi anak laki-laki dan telah datang (haid) bagi anak perempuan. Bahwa jual beli diperintahkan dalam Islam, namun bukan berarti jual beli boleh dilakukan siapa saja, melainkan mempunyai syarat-syarat tertentu, seperti dijelaskan dalam hadis di atas: orang yang tidur hingga ia bangun, anak kecil hingga ia dewasa, dan orang gila hingga ia berakal (sembuh dari gila).

Maksud tiga perkara ini adalah sahnya dalam jual beli, apabila penjual dan pembeli dalam keadaan sadar, tidak tidur, anak yang sudah cukup umur, karena apabila diperbolehkannya anak kecil melakukan jual beli, dia akan membuat kerusakan, seperti menjual barang cacat, karena anak kecil tidak mengerti aturan dalam Islam. Begitu juga sebaliknya orang gila yang tidak berakal dilarang melakukan jual beli. Dapat disimpulkan jual beli boleh dilakukan oleh orang-orang dalam keadaan sadar.

b. Syarat Yang Terkait Objek Akad (*Ma'qud 'Alaih*)

Objek atau benda yang menjadi sebab terjadinya transaksi jual beli, dalam hal ini harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:³⁹

1) Suci atau bersih barangnya

Artinya objek atau barang yang diperjualbelikan bukanlah barang yang dikategorikan barang yang najis atau barang yang diharamkan oleh *syara'*.

2) Dapat dimanfaatkan

Imam Syafi'i menyatakan bahwa setiap binatang buas yang tidak dapat diambil manfaatnya, seperti burung rajawali, burung *nasar* (burung pemakan bangkai), dan burung *bughats* (sejenis burung kecil)

3) Milik Orang Yang Melakukan Akad

Maksudnya adalah bahwa orang yang melakukan transaksi jual beli atas suatu barang adalah pemilik sah dari barang tersebut atau orang yang telah mendapatkan izin dari pemilik sah nya barang tersebut.

4) Dapat Diserahkan

Maksudnya adalah bawaan barang yang ditransaksikan dapat diserahkan pada waktu akad terjadi, tetapi hal itu tidak berarti bahwa harus diserahkan seketika.

³⁹ Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam* (Bandung: Diponegoro, 1984), 86.

5) Dapat Diketahui Barangnya

Maksudnya adalah barang yang diketahui oleh penjual dan pembeli, yaitu mengenai bentuk, takaran, sifat, dan kualitas barang.

6) Barang Yang Ditransaksikan Ada Ditangan

Maksudnya adalah bahwa objek akad harus telah wujud pada waktu akad diadakan penjualan atas barang yang tidak berada dalam penguasaan penjual adalah dilarang, karena ada kemungkinan kualitas barang sudah rusak atau tidak dapat diserahkan sebagaimana perjanjian.

c. Syarat Yang Terkait dengan *Sighat*

Sighat dalam jual beli merupakan suatu yang sangat penting dalam jual beli, sebab tanpa adanya sighat (ijab dan qabul) maka jual beli tidak sah. Adapun syarat-syarat sighat sebagai berikut :

- 1) Satu sama lainnya berhubungan di suatu tempat tanpa ada pemisahan yang merusak.
- 2) Ada kesepakatan ijab dengan qabul pada barang yang saling mereka rela berupa barang yang dijual dan harga barang. Jika sekiranya kedua belah pihak tidak sepakat, jual beli (akad) dinyatakan tidak sah.
- 3) Tidak disangkutkan dengan sesuatu urusan, seperti perkataan saya jual jika saya jadi pergi dan perkataan lain yang serupa.

- 4) Tidak berwaktu, artinya tidak boleh berjualbeli dalam tempo waktu yang tertentu atau jual beli yang sifatnya sementara waktu.⁴⁰

Adapun syarat-syarat umum suatu aqad adalah sebagai berikut:

- a. Pihak-pihak yang melakukan aqad telah cukup bertindak hukum.
- b. Objek aqad diakui oleh syara'
- c. Aqad itu tidak dilarang syara'
- d. Aqad itu bermanfaat
- e. pernyataan ijab tetap utuh dan shahih sampai terjadinya qabul
- f. ijab dan qabul dilakukan dalam satu majlis, yaitu suatu keadaan yang menggambarkan proses suatu transaksi.
- g. Tujuan aqad jelas diakui syara' dalam jual beli tujuannya memindahkan hakmilik penjual ke pembeli.
- h. Tujuan aqad tidak bertentangan dengan syara'.⁴¹

Berdasarkan syarat umum di atas, jual beli dianggap sah jika terpenuhi syarat-syarat khusus yang disebut dengan syarat Ijab dan Qabul sebagai berikut.

- a. orang yang mengucapkan telah balikh dan berakal
- b. Qabul sesuai dengan ijab
- c. Ijab dan qabul dilakukan dalam satu majlis.⁴²

⁴⁰ Muhammad Al-Kahlani Ibn Isma'`il, *Subuh Al-Salam* (Bandung: Dahlan, 2015), 4.

⁴¹ Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syari'ah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010),

⁴² Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah (Fiqh Muamalah)* (Jakarta: Kencana, 2017), 74.

Ulama Hanafiah dan Malikiyah mengatakan bahwa antara ijab dan qabul boleh diantarai waktu yang telah disepakati sehingga pihak pembeli sempat berfikir. Namun Ulama safiiyah dan Hanabilah berpendapat bahwa antara ijab dan qabul tidak terlalu lama yang dapat menimbulkan dugaan bahwa objek pembicaraan tersebut berubah.

Pada zaman modern, perwujudan ijab dan kabul tidak lagi diucapkan tetapi dilakukan dengan sikap mengambil barang membayar uang dari pembeli, serta menerima uang dan menyerahkan barang tanpa ucapan apapun. Contohnya jual beli yang berlangsung di pasar swalayan. Dalam *fiqih* muamalah jual beli semacam ini disebut dengan *bai' al-muathah*, namun jumhur ulama berpendapat bahwa jual beli seperti ini hukumnya boleh jika hal itu sudah menjadi kebiasaan masyarakat.⁴³

5. Macam-Macam Jual Beli

Ulama Hanafiyah membagi jual beli dari segi sah dan tidak sahnya menjadi tiga bentuk yaitu:⁴⁴

a. Jual beli yang shahih

Suatu jual beli dikatakan sebagai jual beli yang shahih apabila jual beli itu disyariatkan, memenuhi rukun dan syarat yang ditentukan, bukan milik orang lain, dan tidak bergantung pada khiyar lagi. Adapun hal-hal yang menggugurkan kebolehan atau kesahan jual beli pada umumnya adalah sebagai berikut.

⁴³ Farid Wajadi Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam* (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), 145.

⁴⁴ Nasrun Haroen, *Fiqih Muamalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), 12–129.

- 1) Menyakiti si penjual
- 2) Menyempitkan gerakan pasar
- 3) Merusak ketentuan umum.

b. Jual beli yang batil

Jual beli dikatakan jual beli yang batil apabila salah satu atau seluruh rukunnya tidak terpenuhi, atau jual beli tersebut pada dasar dan sifatnya tidak disyari'atkan atau barang yang dijual adalah barang-barang yang diharamkan syara'.

Jual beli yang batal adalah apabila salah satu rukunnya dan syaratnya tidak terpenuhi, atau jual beli itu pada dasar dan sifatnya tidak disyaratkan, seperti jual beli yang dilakukan anak kecil, orang yang gila atau barang yang diperjual belikan adalah barang-barang yang diharamkan syara' seperti bangkai, darah, babi dan *khamr*. Jual beli yang batal ini banyak macam dan jenisnya, diantaranya adalah.⁴⁵

1) Jual beli buah yang belum muncul di pohonnya.

Memperjual belikan yang putiknya belum muncul di pohonnya, atau anak sapi yang belum ada, sekalipun di perut induknya telah ada. Maksudnya adalah melarang memperjual belikan yang putiknya belum muncul di pohonnya, atau anak sapi yang belum ada, sekalipun diperut induknya telah ada

⁴⁵ Quthb, *Tafsir Fi Zhilalil Qur'an*, 388.

karena jual beli yang demikian adalah jual beli yang tidak ada, atau belum pasti baik jumlah maupun ukurannya.

2) Menjual barang yang tidak bisa diserahkan pada pembeli.

Seperti menjual barang yang hilang atau burung piaraan yang lepas dan terbang di udara atau juga seperti menjual ikan yang masih ada di dalam air yang kuantitasnya tidak diketahui, hal ini sejalan dengan sabda Rasulullah Saw berikut ini.

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَا تَشْتَرُوا
السَّمَكَ فِي الْمَاءِ فَإِنَّهُ غَرَرٌ

Artinya: Ibnu Mas'ud ra. Berkata, Rasulullah Saw bersabda janganlah membeli ikan dalam air karena itu gharar.(HR Bukhori).

Maksud dari hadis di atas adalah menjual barang yang tidan jelas baik itu ukuran, bentuk, dan jenis barang yang akan dijadikan objek jual beli, dengan adanya larangan hadis tersebut, maka haram bagi orang yang melakukan jual beli yang bendanya tidak dapat diserahkan.

3) Jual beli yang mengandung unsur penipuan

Jual beli yang mengandung unsur penipuan yang pada lahirnya baik, tapi dibalik itu terdapat unsur penipuan, sebagaimana terdapat dalam sabda Rasulullah Saw tersebut di atas. Contohnya yang lain juga dikategorikan jual beli yang mengandung unsur penipuan adalah jual beli al-Mazabanah (barter yang diduga keras tidak sebanding), contohnya menukar buah yang basah dengan buah yang kering, karena yang

dikhawatirkan antara yang dijual dan yang dibeli tidak seimbang. Hal ini sejalan dengan sabda Rasulullah Saw berikut ini.

عَنْ جَابِرٍ قَالَ نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ النَّصْبَةِ مِنْ
 أَنْتُمْ أَلَيْعَهُمْ كَيْفُهَا بِأَنْكِيمُ أَمْسَمَى مِنْ أَنْتُمْ

Artinya: Dari Jabir r.a., Rasulullah saw, melarang menjual setumpuk tamar yang tidak diketahui takarannya dengan tamar yang diketahui takarannya (HR BUKhari-Muslim)⁴⁶

Maksud hadis di atas adalah melarang jual beli dengan cara menukar antara barang yang sejenis dan barang yang sudah di takar dengan barang yang belum di takar karena jual beli yang demikian adalah mengandung unsur penipuan, atau menjual barang yang takarannya tidak sesuai dengan aqadnya atau mengurangi takarannya.

4) Jual Beli Takaran

Dalam Islam Hendaklah apabila seseorang jika melakukan jual beli dengan cara menggunakan takaran atau timbangan harus sesuai dengan apa yang telah diadakan kepada pihak pembeli atau menggunakan takaran yang sah, jual beli ini dapat dilihat dalam firman Allah Q.S Al-Mutaffifin ayat 1-3 sebagai berikut :

⁴⁶ Mu'ammal Hamidy, *Terjemah Nailul Authar*, ed. IV (Surabaya: PT. Bina Ilmu, 1993), 1773.

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿٦١﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ

﴿٦٢﴾ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ﴿٦٣﴾

Artinya: kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi.

Maksud ayat diatas adalah Allah melarang keras kepada orang-orang yang melakukan transaksi jual beli menggunakan takaran dan timbangan yang tidak sesuai dengan apa yang diakadkan atau tidak sesuai dengan kenyataannya, maksudnya orang yang curang di sini ialah orang-orang yang curang dalam menakar dan menimbang.

5) Jual Beli Fasid

Jual beli fasid adalah jual beli yang rusak dan apabila kerusakan itu menyangkut harga barang dan boleh diperbaiki.

B. Potongan Harga Dalam Hukum Islam

1. Potongan Harga Dalam Hukum Islam

Dalam Hukum Islam, sistem Potongan Harga harus dilakukan dengan cara yang halal dan tidak merugikan pihak manapun. Menurut Hukum Islam, Potongan Harga dapat diberikan jika ada nilai tambah atau manfaat yang sesungguhnya bagi pembeli, seperti Potongan Harga untuk pembelian dalam jumlah banyak, Potongan Harga untuk pembelian produk dengan kualitas yang baik, atau Potongan Harga untuk pelanggan yang setia. Namun, potongan harga yang diberikan

tanpa adanya nilai tambah atau manfaat yang sesungguhnya bagi pembeli, seperti potongan harga yang diberikan hanya untuk menarik pelanggan, dapat dikategorikan sebagai riba dan dilarang oleh agama. Oleh karena itu, dalam menjalankan sistem potongan harga, perlu memperhatikan prinsip-prinsip hukum Islam untuk menghindari praktek-praktek yang dilarang oleh agama.

Dalam *fiqih* Islam dikenal dua istilah berbeda mengenai harga suatu barang, yaitu *as-tsaman* dan *as-sī'r*. *As-tsaman* adalah patokan harga suatu barang, sedangkan *as-sī'r* adalah harga yang berlaku secara aktual di dalam pasar. Ulama *fiqih* membagi *as-sī'r* menjadi dua macam.

Pertama, harga yang berlaku secara alami, tanpa campur tangan pemerintah. Dalam hal ini, pedagang bebas menjual barang dengan harga yang wajar, dengan mempertimbangkan keuntungannya. Pemerintah, dalam harga yang berlaku secara alami, tidak boleh campur tangan, karena campur tangan pemerintah dalam kasus ini dapat membatasi kebebasan dan merugikan hak para pedagang ataupun produsen.

Kedua, harga suatu komoditas yang ditetapkan pemerintah setelah mempertimbangkan modal dan keuntungan wajar bagi pedagang maupun produsen serta melihat keadaan ekonomi yang riil dan daya beli masyarakat. Penetapan harga pemerintah dalam hal ini disebut dengan *at-tasī'r al-jabbari*.

Menurut Sutisna, potongan harga adalah pengurangan harga produk dari harga normal dalam periode tertentu. Potongan harga menurut Staton, potongan harga/discount merupakan hasil pengurangan dari harga dasar/ harga terdaftar yang pengurangannya bisa berbentuk harga yang dipotong atau kompensasi seperti adanya barang gratis.⁴⁷ Potongan harga merupakan potongan tunai yang ditawarkan kepada pelanggan yang membeli beberapa barang secara kredit. Berdasarkan Ismaya “potongan harga adalah potongan terhadap harga penjualan yang telah disetujui apabila pembayaran dilakukan dalam jangka waktu yang lebih cepat dari jangka waktu kredit, potongan harga adalah potongan tunai dipandang dari sudut penjual.”⁴⁸

Dalam konsep ekonomi Islam penentuan harga dilakukan oleh kekuatankeuatanpasar yaitu kekuatan permintaan dan penawaran. Dalam konsepIslam, pertemuan permintaan dengan penawaran tersebut haruslah terjadi secara rela sama rela, dalam artian tidak ada pihak yang terpaksa untuk melakukan transaksi pada tingkat harga tertentu. Keadaan rela sama rela merupakan kebalikan dari keadaan aniaya yaitu keadaan dimana salah satu pihak senang diatas kesedihan pihak lainnya.

Berdasarkan pernyataan Alma potongan harga adalah pengurangan harga suatu produk dari harga normalnya dalam suatu

⁴⁷ Stanton William J, *Prinsip Manajemen Edisi Ketujuh, Terjemahan Yohanes Lamarto* (Jakarta: Erlangga, 2005), 305.

⁴⁸ Simamora dan Henry, *Manajemen Pemasaran Internasional, Jilid II, Cetakan Pertama* (Jakarta: Salemba Empat, 2010), 154.

periode tertentu. Sedangkan Kotler dan Killer menyatakan bahwa potongan harga merupakan potongan langsung pada harga produk untuk pembelian sejumlah barang dalam periode tertentu. Dengan adanya potongan harga bisa menarik konsumen untuk melakukan pembelian dengan begitu akan berdampak pada peningkatan penjualan produk tertentu.

Menurut Philip Kotler dan A.B Susanto, potongan harga merupakan pengurangan harga dari daftar harga jenis lainnya. Potongan harga mempunyai daya tarik tersendiri dalam proses tawar menawar suatu produk, sehingga dapat menciptakan keadilan harga. Potongan harga sangat efektif dalam menarik minat dan merangsang pembeli untuk membeli produk, ritel juga sering menggunakan potongan harga untuk meningkatkan perputaran barang pada tokonya (*product turn over*).⁴⁹

Dalam hal harga, para ahli *fiqh* merumuskannya sebagai tsamanul mitsly. Perbedaan pandangan tentang regulasi harga bersumber pada perbedaan penafsiran terhadap hadits Nabi yang diriwayatkan oleh Anas bin Malik:

حَدَّثَنَا عُثْمَانُ بْنُ أَبِي شَيْبَةَ حَدَّثَنَا عَقَابُ حَدَّثَنَا حَمَّادُ بْنُ سَلَمَةَ أَخْبَرَنَا ثَابِتٌ عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ وَقَتَادَةَ وَحُمَيْدٌ عَنْ أَنَسِ قَالَ قَالَ النَّاسُ يَا رَسُولَ اللَّهِ عَلَا السَّعْرُ فَسَعَرَ لَنَا فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ وَإِنِّي لأَرْجُو أَنْ ألقى اللهَ وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يُطالِبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ

⁴⁹ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, Dan Pengendalian* (Jakarta: Salemba Empat, 2012), 138.

“Telah melonjak harga (di pasar) pada masa Rasulullah Saw, Mereka (para sahabat) berkata: “Wahai Rasulullah, tetapkanlah harga bagi kami”. Rasulullah Saw menjawab: “Sesungguhnya Allah-lah yang menguasai (harga), yang memberi rezeki, yang memudahkan, dan yang menetapkan harga. Aku sungguh berharap bertemu dengan Allah dan tidak (boleh) seorang pun memintaku untuk melakukan suatu kezaliman dalam persoalan jiwa dan harta.”(Riwayat Abu Dawud).⁵⁰

Adapun mewajibkan pemilik barang untuk menjual pada harga yang tidak ia ridhoi adalah bertentangan dengan firman Allah surat An-Nisaa 9:

وَلْيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكَوْا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعْفًا خَافُوا عَلَيْهِمْ ۗ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَيُقِيمُوا
قَوْلًا سَدِيدًا

Dan hendaklah takut (kepada Allah) orang-orang yang sekiranya mereka meninggalkan keturunan yang lemah di belakang mereka yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan)nya. Oleh sebab itu, hendaklah mereka bertakwa kepada Allah, dan hendaklah mereka berbicara dengan tutur kata yang benar.(QS. An-Nisa': 9)

Islam menganjurkan penggunaan mekanisme pasar dan menghindari penetapan harga yang tidak perlu oleh pemerintah, bisa diikuti dari hadits yang diriwayatkan oleh Anas sebagai berikut: “Orang-orang berkata: ya Rasulullah, harga-harga melonjak tinggi, maka tentukanlah harga bagi kami.”Nabi menjawab “Sesungguhnya Allah-lah yang menentukan harga dan menahan rezeki kepada yang di kehendaki-Nya, serta memberikan rezeki kepada yang disukai-Nya”. Kemudian Nabi Muhammad melanjutkan:

“Adapun saya, hanya mengharapsemoga ketika aku bertemu dengan Allah, tidak ada seorang pun dari kalian yang meminta

⁵⁰ Euis Amalia, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam* (Depok: Gramatika Publishing, 2010), 170.

tanggung jawabku atas kezaliman dalam masalah harta dan darah (akibat) perbuatan di dunia seperti menetapkan harga ini.”

Hadits diatas menunjukkan bahwa Islam menganjurkan agar harga berbagaimacam barang dan jasa harus diserahkan pada mekanisme pasar sesuai kekuatan permintaan dan penawaran. Hukum tentang bagaimana harusnya manusia berdagang telah diatur oleh Allah SWT dalam kitabnya yang diturunkan kepada Nabi Muhammad Saw. Salah satu ayat yang mengatur tentang hukum berdagang atau jual beli adalah pada surat yang berbunyi:

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ﴿٢﴾ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ﴿٣﴾

Artinya: “kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang. 2. (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi. 3. Dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi” (Al-Mutaffifin : 1-3)

Ayat diatas menjelaskan bahwa dalam berdagang harus menggunakan cara berdagang yang tidak merugikan orang lain serta ancaman bagi penjual yang mengurangi takaran dalam berdagang. Potongan harga dapat dikatakan sebagai salah satu strategi menarik konsumen diman didalam potongan harga ada manipulasi harga yang diberikan. Sehingga pedagang yang memberukan potongan harga tersebut memperoleh keuntungan. Sedangkan pembeli atau *Konsumen*

yang memperoleh potongan harga merasa tidak dirugikan dengan adanya potongan harga tersebut.⁵¹

2. Tujuan Potongan Harga

Seperti yang ditunjukkan oleh Karande dan Kumar, motivasi di balik pemberian batasan atau batasan yang dibuat oleh pedagang untuk barang yang mereka jual adalah untuk mengurangi barang yang disimpan dan meningkatkan penawaran di kelas barang tertentu.⁵²

- a. Mendorong pembeli untuk membeli dalam jumlah besar sehingga volume transaksi dapat diandalkan untuk meningkat.
- b. Pembelian dapat dipusatkan di sekitar vendor, sehingga dapat menambah atau mengikuti membership untuk merchant yang bersangkutan.

Tujuan utama dari potongan harga pakaian adalah untuk meningkatkan penjualan dan menarik pelanggan. Potongan Harga pakaian biasanya diberikan dengan cara menjual produk dengan harga yang lebih rendah dari harga aslinya, atau dengan memberikan Potongan Harga pada produk tersebut. Dengan menawarkan Potongan Harga pada produk pakaian, toko pakaian dapat menarik perhatian pelanggan dan membuat pelanggan tertarik untuk membeli produk-produk yang ditawarkan. Selain itu, Potongan Harga pakaian juga dapat digunakan untuk mengurangi stok produk yang sudah lama tidak

⁵¹ Armstrong Kotler, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, I (Jakarta: Erlangga, 2008), 209.

⁵² Redaksi Wahyu Media, *Super Referensi Rumus Fisika & Matematika SMP* (Jakarta: Wahyu Media, 2008), 206.

terjual, sehingga toko pakaian dapat menghindari kerugian akibat produk yang terlalu lama tidak terjual.⁵³

3. Macam-Macam Potongan Harga Dalam Hukum Islam

Seperti yang dikemukakan oleh Philip Kotler dalam buku Manajemen Pemasaran, ada beberapa jenis potongan harga, khususnya:⁵⁴

a. Potongan Harga Tunai

Potongan Harga tunai adalah penurunan nilai bagi pembeli yang menutup tagihan mereka dengan segera atau mengurus tagihan sesuai jadwal.

b. Potongan Harga Kuantitas (*Quantity Potongan Harga*).

Potongan Harga Kuantitas adalah penurunan nilai bagi pembeli yang membeli secara massal.

c. Potongan Harga Praktis (Potongan Harga Fungsional).

Potongan Harga Praktis, juga disebut batas pertukaran, disajikan oleh produsen untuk bertukar saluran individu dengan asumsi mereka mengisi peran tertentu seperti menjual, menyimpan, dan memposting.⁵⁵

d. Potongan Harga Sese kali (Potongan Harga Musiman)

Potongan Harga musiman merupakan pengurangan harga untuk pembeli yang membeli barang atau jasa diluar musimnya

⁵³ *Ibid.*

⁵⁴ Bukhari Alma, *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa* (Bandung: Alfabeta, 2000), 132.

⁵⁵ Kotler, *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, Dan Pengendalian*, 209.

yang hanya diberikan pada masa-masa tertentu saja. Potongan Harga musiman digunakan untuk mendorong konsumen agar membeli barang-barang yang sebenarnya baru akan dibutuhkan beberapa waktu mendatang.⁵⁶

Menurut Sutisna fungsi pemberian potongan harga yaitu:

- 1) Efektifitas potongan harga, untuk mengetahui seberapa besar manfaat dari potongan harga yang diberikan.
- 2) Meningkatkan jumlah pembelian, dengan adanya potongan harga bisa mempengaruhi jumlah barang yang akan dibeli oleh pelanggan.
- 3) Harga, adanya potongan harga yang diberikan dengan cara langsung bisa mengurangi jumlah pengeluaran konsumen.
- 4) Mengikat konsumen, potongan harga dapat mengikat konsumen untuk membeli produk yang diberikan potongan harga.

4. Ketentuan Harga Potongan Harga dalam Hukum Ekonomi Syariah

Ketentuan harga potongan Harga dalam hukum ekonomi syariah diperbolehkannya suatu transaksi selam hal tersebut tidak menyebabkan kemudhaharatan pada penjual maupun pada pembeli.

Transaksi yang diperbolehkan yaitu:

⁵⁶ Mahmud Machfoedz, *Pengantar Pemasaran Modern* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), 141–42.

- a. Hukum asal pada semua transaksi adalah halal yang tidak bisa dibatalkan kecuali dengan dalil yang benar, jelas dan tegas.
- b. Adapun gharar yang terkandung dalam transaksi ini dianggap tidak ada atau dimaafkan. Karena tidak menyebabkan kemudhratan pada kedua belah pihak. Bagi penjual atau penyedia layanan jasa, ia tetap beruntung.

Dalam istilah *marketing*, diartikan sebagai segala harga rendah yang diberikan oleh penjual kepada pembeli atas suatu komoditi atau jasa tertentu, untuk mendorong manusia melakukan pembelian atau mempertahankan mereka melakukan aktivitas jual beli dengan penjual. Istilah potongan harga atau potongan Harga ini memang belum dikenal di kalangan fuqaha dalam kitab-kitab mereka. Akan tetapi istilah yang dikenal mereka untuk menunjuk pengertian potongan harga atau potongan Harga adalah *al-batt min al-tbaman* atau *al-naqs min al-tbaman* (penurunan harga atau pengurangan harga).⁵⁷

Untuk melindungi hak-hak dan kepentingan masyarakat yang umumnya dituangkan dalam bentuk hukum formal bertujuan untuk mewujudkan sasaran dan tujuan yang hendak dicapai dalam pembangunan ekonomi. Untuk itulah, dalam dekade belakangan ini diakui adanya hubungan erta antara ekonomi dengan hukum sehingga sering disebut pula hukum ekonomi.

⁵⁷ Syaikh Shafiyurrahman Al-Mubarakfuri, *Shahih Tafsir Ibnu Katsir* (Bogor: PT Pustaka Ibnu Katsir, 2009), 148.

a. Penetapan Harga menurut Ibnu Taimiyah

Menurut Ibnu Taimiyah yang dikutip oleh Yusuf Qaradhawi: “Penentuan harga mempunyai dua bentuk; ada yang boleh dan adayang haram. *Tas’īr* ada yang zalim, itulah yang diharamkan dan adayang adil, itulah yang dibolehkan.” Selanjutnya Qaradhawi menyatakan bahwa jika penentuan harga dilakukan dengan memaksa penjual menerima harga yang tidak mereka ridhoi, maka tindakan ini tidak dibenarkan oleh agama. Namun, jika penentuan harga itu menimbulkan suatu keadilan bagi seluruh masyarakat, seperti menetapkan undang-undang untuk tidak menjualdi atas harga resmi, maka hal ini diperbolehkan dan wajib diterapkan.

b. Penetapan Harga menurut Yahya bin Umar

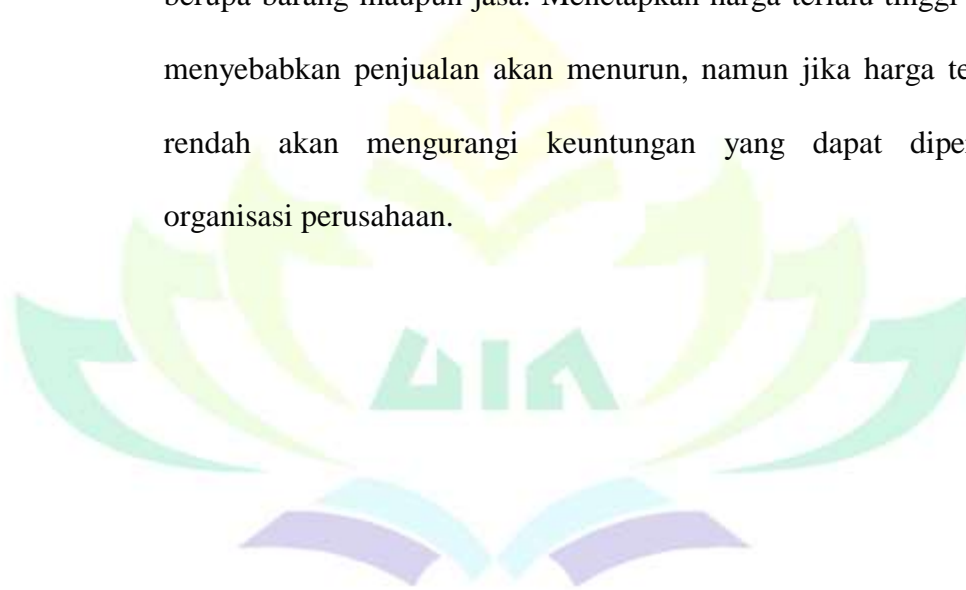
Penetapan harga (*al-tas’īr*) merupakan tema sentral dalam kitab alAhkam al-suq. Imam Yahya bin Umar, berulang kali membahasnya di berbagai tempat yang berbeda.⁵⁸ Ia menyatakan bahwa eksistensi harga merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah transaksi dan pengabaian terhadapnya akan dapat menimbulkan kerusakan dalam kehidupan masyarakat.

Hukum asal yaitu tidak ada penetapan harga (*Al-tas’īr*), dan ini merupakan kesepakatan para ahli fikih. Imam Hambali dan Imam Syafi’i melarang untuk menetapkan harga karena akan

⁵⁸ Amalia, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, 165–69.

menyusahkan masyarakat. Mekanisme penentuan harga dalam Islam sesuai dengan Maqashid al-Syariah, yaitu merealisasikan kemaslahatan dan menghindari kerusakan di antara manusia. Seandainya Rasulullah saat itu langsung menetapkan harga, maka akan kontradiktif dengan mekanisme pasar.⁵⁹

Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa. Menetapkan harga terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh organisasi perusahaan.



⁵⁹ Ika Yunia Fauzia, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syariah* (Jakarta: kencana prenatal media group, 2014), 201.

BAB III

DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN

A. Gambaran Umum Toko Miftah Grup Di Pasar Tengah Kota Bandar Lampung

1. Sejarah Singkat Berdirinya Toko Miftah Grup

Keberadaan Toko Miftah Group terletak Jl. Sibolga No.25, Pasar Tengah, Kec. Tj. Karang Pusat, Kota Bandar Lampung. Berdiri sejak tahun 2017 yang dirintis oleh Bapak Riki Hamza. Toko Miftah Group adalah toko pakaian pria dan wanita yang ada di Pasar Tengah. Dengan keberadaan lokasi toko yang sangat strategis, memudahkan pembeli menemukan toko tersebut. Selain itu juga mempunyai potensi untuk maju, serta mampu bersaing dengan toko Pakaian lain dan tentunya terus berkembang sesuai dengan perkembangan zaman.⁶⁰

Toko Miftah Group yang dijalani oleh Bapak Riki Hamza yang merupakan seorang perantauan dari Padang bermula dari sebuah toko yang berukuran 3 x 4 m. Dan sejak berdirinya hingga saat ini yang telah berjalan kurang lebih enam tahun, toko tersebut mengalami perkembangan yang cukup maju dan bersaing dengan toko pakaian yang lainnya. Dalam kurun waktu tersebut sudah banyak konsumen atau pelanggan pakaian pria dan wanita yang berbelanja di toko tersebut.

⁶⁰ Riki Hamza (Pemilik Toko Miftah Group), "Sejarah Toko Miftah Group," *Wawancara dengan penulis*, December 07, 2022.

B. Praktek Dalam Pemberian Potongan Harga Pada Pakaian di Toko Miftah Grup Pasar Tengah

Penetapan Harga dalam pemberian potongan harga pakaian adalah suatu cara yang dilakukan oleh toko pakaian atau penjual pakaian untuk mengurangi harga pakaian yang dijual dengan tujuan meningkatkan penjualan dan menarik pelanggan. Ini biasanya dilakukan pada saat musim liburan atau pada saat ada promosi khusus. Praktek potongan harga ini dapat memberikan keuntungan bagi pelanggan karena mereka dapat membeli pakaian dengan harga lebih murah dari biasanya.

Potongan harga pakaian biasanya diberikan dengan cara menjual produk dengan harga yang lebih rendah dari harga aslinya, atau dengan memberikan Potongan Harga pada produk tersebut. Potongan harga pakaian juga bisa diberikan dengan cara menjual produk dengan harga yang sama dengan harga aslinya, tetapi dengan menambahkan beberapa produk gratis atau bonus. Oleh karena itu, penting bagi penjual pakaian untuk mempertimbangkan dengan hati-hati apakah Praktek potongan harga ini merupakan langkah yang tepat untuk meningkatkan penjualan dan menarik pelanggan.

Adapun jenis pakaian yang terdapat pada Toko Miftah Grup Pasar Tengah berdasarkan ungkapan hasil wawancara peneliti dengan Sidiq selaku karyawan toko, yaitu terdiri dari pakaian untuk dan pakaian pria dan wanita. Beragam pakaian yang dijual, pakaian pria mulai dari baju kemeja, baju kaos, jaket, jas, celana, *underware*, baju

muslim, dan lain sebagainya. Adapun pakaian untuk wanita ada kemeja, *blus*, cardigan, kaus, rok, celana, baju muslim, *anderware*, dan lain sebagainya.⁶¹

Syamsul Jafar mengungkapkan selaku salah satu karyawan Toko Miftah Grup.

“Kita tentukan dulu penetapan harganya itu pakaian yang di jual kepada konsumen sesuai dengan kualitas pakaian yang akan di jual agar sesuai dengan jenis pakaian”.⁶²

Dengan penjelasan diatas maka, konsumen merasa puas belanja pakaian di Toko Miftah Grup karena pakaian yang dipilih sesuai dengan selera yang diinginkanya dan semua jenis pakian yang di tawarkan masih sangat bagus sehingga konsumen tertarik untuk membeli, serta konsumen tidak merasa dirugikan. Selain itu pakaian yang diambil tidak ada yang rusak karena sesuai dengan pilihan diinginkan konsumen.

Pada Toko Miftah Grup Pasar Tengah Potongan Harga dilakukan tidak memiliki waktu atau even tertentu namun dilakukan pada setiap harinya, selalu ada Potongan Harga yang ditawarkan dengan beragam tingkatan Potongan Harga. Potongan Harga yang ditawarkanpun beragam mulai dari 20%, 30%, dan 50%, ini berlaku untuk semua merk dan untuk semua peruntukan baik pria dan wanita. Perbedaan tingkatan Potongan Harga pada setiap pakaian disebabkan

⁶¹ Sidiq (Karyawan Toko), “Jenis Pakaian Di Toko Mifatah Group,” *Wawancara dengan penulis*, December 07, 2022.

⁶² Syamsul Jafar (Karyawan Toko), “Penetapan Harga Pakaian,” *Wawancara dengan Penulis*, December 07, 2022.

karena semakin lama barang tersebut berada di gerai maka semakin besar Potongan Harga yang ditawarkan pada pakaian tersebut, begitu juga sebaliknya apabila barang yang berada di gerai baru berkisar antara 2 atau 3 bulan maka Potongan Harga yang ditawarkan hanya berkisar antara 20% sampai dengan 30%.

Sebagaimana yang diungkapkan oleh Rahim selaku karyawan toko ketika diwawancarai terkait penetapan harga pakaian:

“Bahwa harga merupakan variabel yang dapat dikendalikan dan diterima tidaknya suatu produk oleh konsumen karna hal ini bergantung pada kualitas dan tren suatu pakaian, sehingga penetapan harga di Toko ini tidak asal-asalan dalam menentukan harga untuk setiap jenis pakaian, karena harga dapat menjadi penentu diterima atau tidaknya suatu produk kepada konsumen”.⁶³

Cara Potongan Harga yang Toko Miftah Grup Pasar Tengah lakukan adalah dengan memberikan Potongan Harga tunai Dengan cara pemberian Potongan Harga yang dilaksanakan oleh karyawan Toko Miftah Grup Pasar Tengah yaitu menggunakan tunai jika ada pelanggan atau pembeli membeli barang pakaian dalam kapasitas banyak misalkan pembeli membeli pakaian seharga Rp.100.000 maka karyawan akan memberikan Potongan Harga sebesar 20%, dengan demikian pembeli hanya akan membayar ke kasir sejumlah Rp. 80.000. Seperti hasil wawancara peneliti dengan kartika bahwa:⁶⁴

“Sebenarnya hanya beberapa barang potongan harga disini, barang yang dipotong harga harga aslinya 200 ribu, kita pasang harga 100.000 dan kita potongan harga 50% , jadi kembali ke harga

⁶³ Rahim (Karyawan Toko), “Penetapan Harga Pakaian,” *Wawancara dengan penulis* December 07, 2022.

⁶⁴ Kartika (Karyawan Toko), “Penetapan Persentase Potongan Harga,” *Wawancara dengan penulis*, December 07, 2022.

sebelumnya, hanya barang yang kami produksi sorangan yang memang kami jual murah sebelumnya dan jual barang-barang yang dipasaran lagi naik sebelumnya.”

Harga yang ditetapkan dalam suatu usaha akan menghasilkan tingkat permintaan yang berbeda. Sebagaimana yang di ungkapkan oleh Jayanti salah satu karyawan Toko Miftah Grup ketika diwawancarai mekanisme penetapan harga pakaian:

“Dalam kasus biasa, permintaan harga berbanding terbalik makin tinggi harganya, makin rendah permintaannya. Namun, jika harga tersebut terlalu tinggi, tingkat permintaannya mungkin akan menurun. Hal ini sesuai dengan tren pakaian yang mungkin sedang banyak peminatnya, maka dari itu harga bisa jadi naik ataupun turun”⁶⁵.

Hal ini pun selaras dengan hasil wawancara dengan pak riki selaku pemilik Toko Miftah grup:

“Barang-barang tersebut tidak asal kami naikkan, tapi memang harga pasaran lagi naik saat itu, biasanya gara-gara peminat lagi banyak, jadi kami sebagai penjual maka kami simpan kenaikan harga pasar itu, tetapi karena kami ingin memberikan keringanan pada pelanggan maka kami turunkan harganya dengan memberikan potongan harga.”⁶⁶

Beberapa ketentuan potongan harga yang didapat peneliti dari hasil wawancara yaitu Faizal pegawai Toko Miftah Grup mengatakan:

“Ada beberapa barang yang banyak produksinya, ada juga barang yang lagi banyak peminatnya, jadi kami coba hendak menarik minat pembeli dengan potongan harga ini, dan juga ada beberapa barang yang lama. Barang barang lama kami potongan harga dengan cara harganya kami naikan terlebih dahulu baru kami potongan harganya, jadi wajar aja barang-barang yang sudah tidak ada lagi lebih baik kami potongan harga, dan kami tidak meneliti satu persatu cacat apa tidak, kan pembeli Cuma melihat saja apa yang dia suka, karena

⁶⁵ Jayanti (Karyawan Toko), “Permintaan Harga Pasar,” *Wawancara dengan penulis*, December 07, 2022.

⁶⁶ Riki Hamza (Pemilik Toko), “Pemberian Diskon Pada Barang,” *Wawancara dengan penulis*, December 07, 2022.

barangnya kami tidak wadahkan, jadi pilih saja. namun cacat ya pasti ada aja yang mau.”⁶⁷

Dengan penerapan Potongan Harga yang diberikan maka semakin banyak pelanggan yang datang ke toko dan pada akhirnya kami sering memberikan Potongan Harga tersebut. Karena dengan diberikan Potongan Harga omset penjualan semakin meningkat, dan stok barang akan terjual dengan cepat sehingga toko akan segera membeli barang-barang dagangan yang baru lagi.

“Tujuan penetapan harga bukan hanya berdasarkan tingkat keuntungan dan perolehannya saja melainkan berdasarkan pertimbangan-pertimbangan seperti kualitas dan banyaknya peminat pada jenis pakaian tersebut”.⁶⁸

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dipahami bahwa harga yang ditetapkan tidak harus mematok keuntungan yang besar namun yang penting modal dapat berputar merupakan bentuk usaha agar penjualan pakaian bekas tetap berjalan.

Pemberian Potongan Harga di harapkan memberikan dampak yang sangat besar terhadap penghasilan yang kami terima, karena bila dibandingkan sebelum kami menerapkan sistem Potongan Harga maka omset kami biasa-biasa saja. Akan tetapi setelah di terapkannya sistem Potongan Harga maka omset yang kami terima semakin tinggi. Dampak dari cara pemberian Potongan Harga terhadap penjualan yang saya rasakan sangat tinggi, sebelum ada pelaksanaan Potongan Harga

⁶⁷ Faizal (Karyawan Toko), “Produksi Barang,” *Wawancara dengan penulis*, December 07, 2022.

⁶⁸ Risaldi (Karyawan Toko), “Tujuan Penetapan Harga,” *Wawancara dengan penulis*, December 07, 2022.

barang kami jarang terjual akan tetapi setelah di adakan Potongan Harga pelanggan kami semakin banyak.

Terkait dengan tujuan diadakannya potongan harga pada Toko Miftah Group, kami mendapatkan informasi seperti yang diungkapkan oleh Dafi selaku salah satu karyawan toko:

“Kami mengadakan potongan harga pada beberapa jenis pakaian kami agar barang itu terlihat seperti baru supaya terlihat menarik, nah barang yang kita keluarkan dari gudang biasanya juga biar ga ketinggalan model atau tren di pasaran dan juga agar cepat habis juga stok kami yang ada digudang.”⁶⁹

Berdasarkan hal tersebut maka tujuan dilakukan Potongan Harga pada Toko Miftah Grup Pasar Tengah yaitu:⁷⁰

1. Agar barang yang dijual terlihat fresh sehingga bisa menarik customer (pelanggan) baru maupun lama, untuk membeli barang yang dijual.
2. Agar barang yang dijual tidak tertinggal model.
3. Supaya barang lama tetap laku, dan mengurangi stok barang yang ada digudang.

Dengan diadakannya Potongan Harga pada setiap pakaian dan pada setiap merk mampu meningkatkan penjualan, karna kata Potongan Harga bagi sejumlah besar masyarakat terutama bagi pelanggan (customer) pada Toko Miftah Grup Pasar Tengah menjadi daya tarik sendiri untuk membeli pakaian tersebut. Pada kenyataannya

⁶⁹ Dafi (Karyawan Toko), “Pemberian Potongan Harga,” *Wawancara dengan penulis*, December 07, 2022.

⁷⁰ Riki Hamza (Pemilik Toko), “Tujuan Pemberian Potongan Harga,” *Wawancara dengan penulis*, December 07, 2022.

pakaian yang diPotongan Harga memiliki perbedaan kualitas dengan pakaian yang tidak Potongan Harga, karena barang yang Potongan Harga otomatis telah berada lama di gerai sehingga memungkinkan barang tersebut mengalami kerusakan, warnanya menjadi pudar, tidak layak pakai, dan berbagai kemungkinan lainnya.

Perdagangan pada umumnya yang melakukan penetapan harga pada setiap barang yang dijual setelah memperhitungkan segala biaya dan keuntungan dari setiap barang yang diperoleh, baru ditetapkan harga pada barang yang akan dijual. Begitu juga pada pakaian yang dijual pada Toko Miftah Grup Pasar Tengah penetapan harga dilakukan setelah mempertimbangkan segala biaya baik itu biaya pengiriman barang, gaji pegawai dan kerugian maupun keuntungan yang akan diperoleh dari suatu barang.

“Namun harga Toko Miftah Pasar Tengah Group ditentukan oleh Toko Miftah Group pusat di Palembang, sehingga saat produk sampai di cabang, produk tersebut sudah memiliki harga, dan harga pakaian yang dijual di setiap daerah berbeda-beda tergantung daerahnya. wilayah dan pusat jarak. Karena semakin jauh daerahnya, maka biaya pengiriman pakaian akan semakin tinggi.”⁷¹

Berdasarkan ungkapan Zarfani selaku karyawan toko ketika diwawancarai bahwa, penetapan harga pada Toko Miftah Grup Pasar Tengah ditentukan oleh pusat toko Miftah Grup yang berada di Palembang, sehingga ketika barang sampai ke gerai barang tersebut telah memiliki harga, dan harga pakaian yang di jual pada setiap

⁷¹ Zarfani (Karyawan Toko), “Potongan Harga Di Toko Miftah Grup,” *Wawancara dengan penulis*, December 07, 2022.

wilayah itu berbeda tergantung dari jarak wilayah tersebut dengan central karena semakin jauh wilayah tersebut maka akan membutuhkan biaya lebih besar untuk pengiriman barang pakaian. Namun tidak ada perbedaan penetapan harga yang dilakukan oleh Toko Miftah Grup Pasar Tengah , baik untuk pakaian yang tidak diberi harga Potongan Harga maupun pakaian yang mendapat harga Potongan Harga .



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Praktek Dalam Pemberian Potongan Harga Pada Pakaian di Toko Miftah Grup Pasar Tengah

Dalam suatu transaksi perdagangan selalu melibatkan dua pihak yaitu pihak pembeli sebagai pihak penerima barang dan penjual sebagai pihak yang menyerahkan barang. Sebelum transaksi terjadi kedua belah pihak harus mencapai kesepakatan mengenai harga dari barang-barang yang diperjualbelikan beserta syarat-syarat lainnya, termasuk di dalamnya mengenai potongan harga pada barang yang akan dibeli. Potongan Harga merupakan salah satu media promosi yang seringkali dilakukan oleh para pedagang. Sistem yang dilakukan oleh Toko Mifath Grup ini dilakukan agar barang yang diperjual belikan menarik minat pembeli dengan cara mengurangi harga asli yang pengurangannya ditentukan dalam prosentase.

Konsep potongan harga atau potongan harga yang diteliti dalam pembahasan ini diantaranya menyangkut ketentuan berlakunya potongan harga, tujuan potongan harga, sistem pemberian dan besarnya potongan harga, dan kriteria serta kualitas produk yang mendapatkan potongan harga. Potongan harga diberikan kepada pembeli diantaranya dengan sistem pembelian secara eceran.

Pada Toko Miftah Grup, potongan harga diberikan pada barang-barang yang dijual secara eceran hampir setiap hari dan juga ketika memasuki musim-musim tertentu misalnya saat akan lebaran. Sehingga dapat diketahui bahwa sistem potongan harga merupakan strategi penjual

dalam pemasaran produknya dan juga merupakan sesuatu yang umum digunakan yang dapat berguna sebagai perangsang 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 pesanan dan pembayaran harga satuan lebih rendah dari biasanya.

Kemudian Toko Miftah Grup menyebutkan bahwa potongan harga yang mereka lakukan pada hari-hari tertentu agar masyarakat lebih tertarik dan mengenal produk mereka. Toko ini menawarkan potongan harga sebagai bentuk dari promosi. Promosi dengan sistem potongan harga diberlakukan berkaitan dengan strategi pemasaran oleh perusahaan agar konsumen lebih mengenal produk mereka.

Mengenai sistem pemberian potongan harga, pemberian yang ditawarkan mulai dari 20%, 30% dan 50%, ini berlaku untuk semua merk dan cocok untuk segala keperluan baik pria maupun wanita. Tingkat potongan harga tiap pakaian berbeda karena semakin lama barang berada di toko maka semakin besar pula potongan harga yang ditawarkan pada pakaian tersebut begitu juga sebaliknya, jika barang tersebut bertahan di outlet baru selama 2 atau 3 bulan maka Potongan harga yang ditawarkan hanya antara 20% dan 30%.

Jadi sebelum Toko Miftah Grup memberikan potongan harga ia mengubah kebijakan harga barang produksinya baru setelah itu diberikan potongan harga. Kemudian dijelaskan lagi oleh pemilik toko bahwa barang

yang dipotong harga tidak serta merta harganya dinaikkan, tetapi mengikuti perkembangan pasar, sehingga agar menarik minat pembeli Toko memberikan potongan harga untuk pembelian barang tersebut. Sistem potongan harga perpektif Toko Miftah Grup ini bertentangan dengan perspektif umum dimana harga asli yang dikenai pemotongan harga, bukan harga yang telah dinaikan sebelumnya.

Dengan memberikan potongan harga pada setiap pakaian dan setiap merek mampu meningkatkan penjualan karena kata potongan harga menjadi daya tarik tersendiri bagi banyak orang khususnya pelanggan toko Miftah Pasar Tengah Group untuk membeli pakaian tersebut. Padahal, ada perbedaan kualitas antara pakaian potongan harga dan pakaian non potongan harga, karena produk potongan harga sudah lama tersimpan otomatis di toko, sehingga menimbulkan berbagai kemungkinan seperti produk rusak, luntur, dan tidak layak pakai.

B. Analisis Hukum Islam Terhadap Pemberian Potongan Harga dalam Jual Beli pakaian di Toko Miftah Grup Pasar Tengah.

Dalam suatu transaksi perdagangan selalu melibatkan dua pihak yaitu pihak pembeli sebagai pihak penerima barang dan penjual sebagai pihak yang menyerahkan barang. Orang yang terjun ke dunia usaha, berkewajiban mengetahui hal-hal yang dapat mengakibatkan jual beli itu sah atau tidak (*fasid*). Ini dimaksudkan agar muamalat berjalan sah dan segala sikap dan tindakannya jauh dari kerusakan yang tidak dibenarkan.

Islam tidak mengharamkan seseorang untuk jual beli dengan cara apapun kecuali cara yang dilarang oleh Allah, bahkan Transaksi yang dilakukan oleh Toko-Toko terdapat unsur *tadlis*, *gharar*, *riba* dan *najasy*. Tadlis adalah transaksi yang mengandung suatu hal yang tidak diketahui oleh salah satu pihak (*unknown to one party*). Tadlis yang dilakukan Toko ini merupakan penipuan dalam harga yang memanfaatkan ketidaktahuan pembeli akan harga pasar dengan meninggikan harga kemudian diberikan potongan harga. Dalam hal ini Toko Miftah Grup memanfaatkan ketidaktahuan pembeli akan harga pasar. Pembeli yang datang ke Toko membeli barang dengan anggapan barang telah dipotong harga namun tidak mengetahui bahwa barang tersebut merupakan harga normal atau tidak mendapatkan potongan harga.

Dalam hukum Islam, jual beli yang mengandung unsur *gharar* dilarang. Pemberian potongan harga secara acak atau tanpa aturan yang jelas di toko Miftah Grup bisa dianggap sebagai *gharar*. Pembeli tidak tahu pasti apakah akan mendapat potongan atau tidak saat berbelanja. Ada unsur ketidakpastian dan risiko di sini.

Sementara itu, *riba* berarti tambahan. Dalam jual beli, *riba* terjadi jika ada tambahan biaya yang disyaratkan, padahal barang atau jasanya sama. Dengan memberikan potongan harga, sebenarnya toko Miftah Grup telah mengurangi nilai barang dari harga semula. Ini bisa dianggap sebagai praktik *riba* karena ada penambahan dan pengurangan nilai uang atas barang yang sama. Oleh karena itu, pemberian potongan harga secara acak

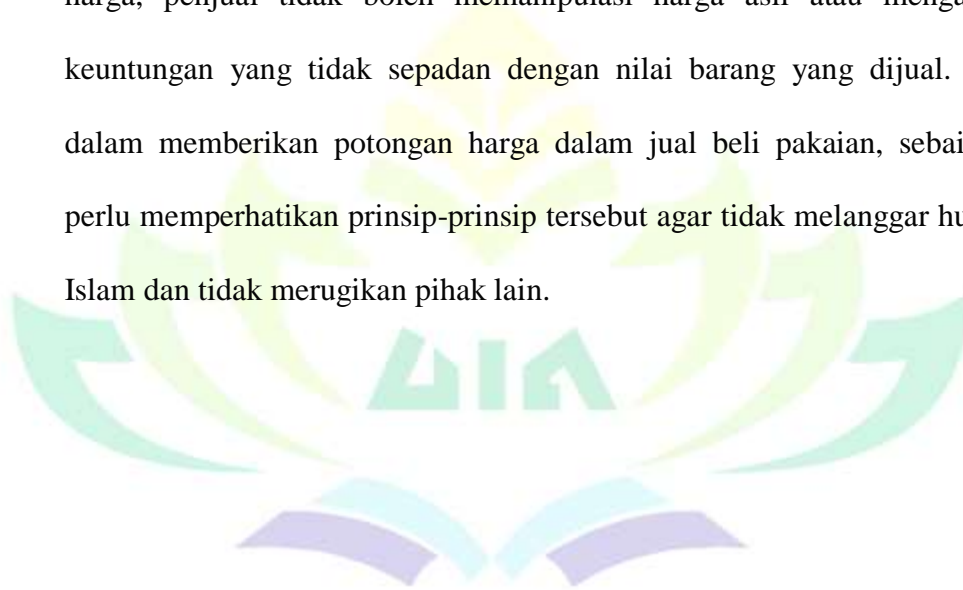
dan tanpa aturan di toko Miftah Grup dapat dianggap sebagai praktik gharar dan riba dalam Islam. Sebaiknya, toko tersebut menerapkan kebijakan potongan harga yang jelas dan konsisten agar terhindar dari unsur gharar dan riba.

Selain itu, toko Miftah Grup melakukan bentuk najasy dalam pemberian potongan harga. Maksud dari *Najasy* adalah, meninggikan harga barang untuk menunjukkan bahwa barang tersebut "berkelas" sehingga apabila diberikan potongan harga pembeli tertarik membelinya karena menganggap ia mendapatkan untung dengan membeli barang dibawah harga, padahal tidak demikian realitanya. Islam telah mengatur segala aspek agar semua pihak terhindar dari kerugian dunia akhirat. Praktek jual beli dengan sistem potongan harga telah dibenarkan dalam Islam dengan mematuhi syarat dan rukun tertentu dan terhindar dari segala hal yang telah dilarang. Namun keabsahannya tergantung pada kedua belah pihak.

Berdasarkan hal tersebut, dapat dipahami bahwa yang membuat mereka melakukan jual beli dengan cara potongan harga adalah agar konsumen di luar sana berminat dalam membeli barang di Toko Miftah Grup tersebut. Kemudian Toko Miftah Grup menyebutkan bahwa potongan harga yang mereka lakukan agar masyarakat lebih tertarik dan mengenal produk mereka. Toko ini menawarkan potongan harga sebagai bentuk dari promosi. Promosi dengan sistem potongan harga diberlakukan berkaitan dengan strategi pemasaran oleh perusahaan agar konsumen lebih

mengenal produk mereka. Beberapa ulama memiliki beberapa pendapat yang berbeda-beda, sebagian memperbolehkan potongan harga dengan batasan-batasan tertentu, sementara yang lain melarang potongan harga.

Dalam Al-Qur'an, tidak ada ayat yang secara khusus membahas tentang pemberian potongan harga dalam jual beli pakaian. Namun, ada beberapa ayat yang membahas tentang prinsip-prinsip dasar dalam jual beli, seperti kejujuran, keadilan, dan tidak merugikan orang lain, yang juga berlaku pada jual beli pakaian. Artinya, dalam memberikan potongan harga, penjual tidak boleh memanipulasi harga asli atau mengambil keuntungan yang tidak sepadan dengan nilai barang yang dijual. Jadi, dalam memberikan potongan harga dalam jual beli pakaian, sebaiknya perlu memperhatikan prinsip-prinsip tersebut agar tidak melanggar hukum Islam dan tidak merugikan pihak lain.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah penulis mengkaji dan memaparkan pembahasan skripsi ini, maka dari hasil penelitian tersebut dapat diambil kesimpulan yaitu:

1. Sistem pemberian potongan harga yang ada di toko Miftah Grup adalah dengan cara menaikkan harga menjadi 2x lipat, kemudian diberi potongan harga 50%. Sehingga pada dasarnya harga barang tersebut tetap seperti harga awal barang. Barang yang dijual dengan sistem tersebut adalah stok lama yang boleh jadi kualitasnya telah menurun, atau pakaian dengan model lama.
2. Dalam hukum Islam, praktek jual beli dengan sistem potongan harga telah dibenarkan dalam Islam dengan mematuhi syarat dan rukun tertentu dan terhindar dari segala hal yang telah dilarang, namun toko Miftah Grup melakukan bentuk *tadlis*, *gharar*, *riba* dan *najasy* dalam pemberian potongan harga.

B. Saran

1. Bagi para pemilik Toko Miftah Grup hendaknya senantiasa menggunakan sistem potongan harga yang sesuai dengan konsep jual beli dalam Islam tanpa adanya tindakan pembohongan dalam hal barang maupun harga agar senantiasa mendapatkan kebaikan baik secara dunia maupun akhirat.

2. Bagi pembeli diharapkan lebih mencermati dan teliti saat akan membeli barang yang dipotong harga agar terhindar dari keborosan dan mendapatkan barang yang benar-benar dibutuhkan.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Bin Muhammad, Alu Syikh. *Tafsir Ibnu Katsir*. Kairo: Pustaka Imam, 1994.
- Al-Mubarakfuri, Syaikh Shafiyurrahman. *Shahih Tafsir Ibnu Katsir*. Bogor: PT Pustaka Ibnu Katsir, 2009.
- Ali, H. M. Daud. *Asas-Asas Hukum Islam*. Jakarta: Rajawali Pers, 1991.
- Ali, Zainuddin. *Pengantar Hukum Islam Di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika, 2008.
- Alma, Bukhari. *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta, 2000.
- Amalia, Euis. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Depok: Gramatika Publishing, 2010.
- Anwar, Syamsul. *Hukum Perjanjian Syari'ah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta, 2019.
- . *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Solo: Rineka Cipta, 2010.
- . *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta, 2014.
- . *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 2012.
- Ash-Shawi, Abdullah Al-Muslih & Shalah. *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*. Jakarta: Darul Haq, 2004.
- Az-Zuhaili, Wahbah. *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*. 5th ed. Jakarta: Gema Insani, 2011.
- Bakar, Marzuki Abu. *Metodologi Penelitian*. Banda Aceh: Darul Haq, 2013.
- Dahlan, Abdul Azis. *Ensiklopedi Hukum Islam Jilid 5*. Jakarta: Ichiar Baru Van Hoeve, 2004.
- Dewi, Gemala. *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*. 1st ed. Jakarta: Prenada Media, 2005.
- Fauzia, Ika Yunia. *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syariah*. Jakarta: kencana prenda media group, 2014.
- Hamidy, Mu'ammal. *Terjemah Nailul Authar*. Edited by IV. Surabaya: PT. Bina

- Ilmu, 1993.
- Haroen, Nasrun. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000.
- Henry, Simamora dan. *Manajemen Pemasaran Internasional, Jilid II, Cetakan Pertama*. Jakarta: Salemba Empat, 2010.
- Huda, Nurul. *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis Dan Praktis*. Jakarta: kencana prenatal media group, 2010.
- Ikhsan, M. "Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Dengan Sistem Diskon." *IAIN METRO*, 2017.
- Isma'il, Muhammad Al-Kahlani Ibn. *Subuh Al-Salam*. Bandung: Dahlan, 2015.
- J, Stanton William. *Prinsip Manajemen Edisi Ketujuh, Terjemahan Yohanes Lamarto*. Jakarta: Erlangga, 2005.
- Juwanto. "Hubungan Sikap Konsumen Pada Discount Dengan Minat Membeli Produk Fashion Pada Remaja Akhir." *Uin Malang*, 2018.
- Kotler, Armstrong. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. I. Jakarta: Erlangga, 2008.
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, Dan Pengendalian*. Jakarta: Salemba Empat, 2012.
- Machfoedz, Mahmud. *Pengantar Pemasaran Modern*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005.
- Madani. *Fiqih Ekonomi Syariah: Fiqih Muamalah*. II. Jakarta: Kencana, 2013.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah (Fiqh Muamalah)*. Jakarta: Kencana, 2017.
- Maulina, Dian. "Persepektif Hukum Islam Terhadap Sistem Discount Pakaian Pada Mall Matahari Banda Aceh." *Fakultas Hukum Ekonomi Syari'ah, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry*, 2017.
- Media, Redaksi Wahyu. *Super Referensi Rumus Fisika & Matematika SMP*. Jakarta: Wahyu Media, 2008.
- Moleong, Lexi J. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009.
- Muslich Wardi, Ahmad. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah, 2010.
- Nur, Efa Rodiah. "Riba Dan Gharar: Suatu Tinjauan Hukum Dan Etika Dalam Transaksi Bisnis Modern." *Al-Adalah* 12, no. 3 (2015): 647-62.
- Quthb, Sayyid. *Tafsir Fi Zhilalil Qur'an*. II. Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Rahim (Karyawan Toko). "Penetapan Harga Pakaian." December 07, 2022.

- Rewoldt, Stewart H. *Strategi Harga Dalam Pemasaran*. Jakarta: Rineka Cipta, 1991.
- RI, Dapatenen Agama. *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*. Bandung: CV. Penerbit Diponegoro, 2000.
- Rinaldo, M Edwar, and Hervin Yoki Pradikta. "Analisis Fiqh Siyasah Dusturiyah Dalam Pembentukan Peraturan Tentang Trading in Influence Dalam Hukum Positif Di Indonesia." *As-Siyasi : Journal of Constitutional Law* 1, no. 1 (2021): 63–84. <https://doi.org/10.24042/as-siyasi.v1i1.8955>.
- Sabiq, Sayid. "Alih Bahasa Oleh Kamaluddin A. Marzuki." In *Terjemah Fiqih Sunnah*, III. Bandung: Al Ma'arif, 1987.
- Sidiq (karyawan Toko). "Jenis Pakaian Di Toko Mifatah Group." December 07, 2022.
- Sugiyono, Prof. Dr. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- . *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, R & D*. Bandung: Alfabeta, 2010.
- Suhendi, Hendi. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2010.
- Suhrawardi K. Lubis, Farid Wajadi. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 2012.
- Suliyanto. *Metode Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: Penerbit Andi, 2018.
- Susiadi. *Metodologi Penelitian*. Bandar Lampung: Pusat Penelitian dan Penerbit LP2M Institut Agama Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2015.
- Winarno. *Kamus Besar Ekonomi*. Bandung: Pustaka Grafika, 2003.
- Ya'qub, Hamzah. *Kode Etik Dagang Menurut Islam*. Bandung: Diponegoro, 1984.