

Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Dengan Sistem Diskon (Studi Kasus Pada Toko Basmalah Cabang Klakah, Kabupaten Lumajang)

Agus¹, Hammam²

Abstrak

Jual beli yang sesuai dengan prinsip syariat Islam adalah jual beli yang membawa kemanfaatan kepada pelakunya dan berdasarkan nilai-nilai ketuhanan, etika, dan berdasarkan kemanusiaan. Berbagai cara telah dilakukan oleh pihak penjual guna menarik lebih banyak lagi pembeli, salah satunya dengan menerapkan sistem jual beli dengan sistem diskon. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem diskon di toko Basmalah. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif atau terjun langsung kelapangan (field research) dan bersifat deskriptif. Hasil dari penelitian ini adalah bahwa praktik jual beli dengan sistem diskon di toko Basmalah ditinjau dari hukum Islam dengan menggunakan teori Sadd Adz-Dzari'ah adalah boleh atau mubah dan membawa kebaikan atau kemanfaatan, karena adanya sistem pengecekan barang diskon sebelum dijual kepada konsumen selain itu adanya kejelasan perbandingan harga awal dengan harga diskon dan barang yang diperjual belikan merupakan barang yang berkualitas baik, dan adanya sistem penggantian barang diskon jika barang yang didapatkan oleh pembeli merupakan barang yang berkualitas buruk atau tidak layak digunakan. Pada hakikatnya jual beli dengan sistem diskon ini adalah boleh dilakukan karena mengandung manfaat atau kebaikan kepada konsumen, tetapi memungkinkan akan terjadinya kemafsadatan jika nilai-nilai baik dari harga dan kualitas barang yang harus didapatkan oleh pembeli tidak diterapkan.

Kata Kunci: *Sistem Diskon, Hukum Islam, Sadd Adz-Dzari'ah*

Abstract

To buy in accordance with the principles of Islam's strategy is to trade goods to the perpetrator and to be guided by the virtues of deity, ethics, and humanity. Various ways have been employed by the seller to attract still more buyers, one way by applying the system of sale to a discount. The goal of this study is to find out how to use the discount system in bas. The study USES qualitative research methods or goes directly into the field research and is descriptive. The result of this study is that the practice of selling and selling

¹ Universitas Trunojoyo Madura, Indonesia

² Universitas Trunojoyo Madura, Indonesia
agus120399@gmail.com

at basket-discount stores is reviewed from islamic law by using the theory of sadd adz-dzari 'ah as may or mubah and brings kindness or expediency, because of the presence of discounts assessments before being sold to consumers and the clarity of early price comparisons with discount prices and the sale of goods is a good quality, And the existence of a discount goods replacement system if goods obtained by the buyer are anything that is culinary or unfit to use. The sale of goods on the disbursement system is justified because it has good or good to the consumer, but it allows for a certain preoccupation if good values of the price and quality of goods to be obtained by the buyer are not applied.

Keywords: *Discount System, Islamic Law, Sadd Adz-Dzari 'ah*

PENDAHULUAN

Dalam kehidupan, manusia mempunyai kebutuhan yang tidak hanya cukup untuk kebutuhan spiritual saja, manusia juga mempunyai kebutuhan fisik, seperti makan, minum, pakaian dan tempat tinggal. Oleh karena hubungan dan membutuhkan keberadaan manusia yang lainya sangat diperlukan guna memenuhi kebutuhan manusia tersebut, dan hal ini disebut dengan masalah muamalah (Mas'ud, Fiqh Mazhab Syafi'i, 2007). Demi memenuhi kebutuhanya manusia melakukan berbagai cara untuk dapat memenuhinya, salah satunya dengan melakukan praktik jual beli. Praktik jual beli merupakan salah satu aktivitas yang telah berlangsung cukup lama, jual beli adalah salah satu kegiatan yang kerap dilakukan oleh banyak orang. seiring berjalanya waktu dan berkembangnya pengetahuan banyak cara dan bentuk transaksi bermunculan guna menarik lebih banyak lagi pembeli, salah satunya yaitu jual beli dengan sistem diskon atau jaul beli dengan sistem pengurangan harga (Mas'ud, 2007).

Jual beli adalah transaksi satu orang dengan orang lainya berdasarkan barang dan dan alat tukar yang sah, dengan adanya transaksi tukar menukar ini menimbulkan konsekuensi berupa kepemilikan barang secara permanen. Berdasarkan kaidah umum tentang muamalah berkaitan dengan jual beli seorang pedagang harus mengetahui tentang apa yang boleh diambil dan apa yang harus ditinggalkan, mengetahui transaksi yang halal dan transaksi yang diharamkan (Pelangi, 2013), pada hakikatnya hukum jual beli adalah boleh sesuai dengan ayat Al-Qur'an:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya:

"Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba" (Q.S. Al-Baqarah (2): 275).

Islam telah mengatur secara rinci tentang norma-norma jual beli. Transaksi jual beli dilakukan oleh dua belah pihak yang masing-masing memiliki kewenangan hukum untuk berdagang. Jual beli yang dibenarkan oleh Islam adalah jual beli yang jujur, serta jual beli yang memenuhi syarat dan rukun jual beli. Promosi dalam pemasaran telah berperan penting guna menarik banyak pelanggan, promosi merupakan taktik jual beli dan sebagian besar berjangka pendek yang bertujuan untuk mendesak pelanggan agar membeli produk dari seorang pedagang (Asmaniah, 2007).

Sistem potongan harga atau diskon merupakan model pemasaran dimana pembeli mendapatkan pengurangan harga dari barang yang dibeli, diskon yang ditawarkan dapat digambarkan 5% hingga 70%. Dalam hukum Islam jual beli harus terdapat kejujuran, transparansi juga pemenuhan syarat dan rukun jual beli, adanya peraturan demikian merupakan bentuk pengakuan Agama Islam bahwa produktivitas dalam jual beli dapat dijadikan sarana untuk memperoleh kemanfaatan yang baik dan sebagai sarana untuk menuju Ridho Allah. Dalam hal jual beli seorang penjual harus jujur dalam melaksanakan jual beli, terkadang seorang penjual tidak jujur ketika menjual barang dagangannya seperti menjual barang yang mempunyai kecacatan, oleh karena itu pembeli harus berhati-hati dalam membeli suatu barang, jika dikaitkan dengan barang diskon seorang pembeli harus tau betul mengenai harga awal dari barang yang ingin dibeli, dan mempunyai referensi jual beli agar tidak dirugikan (Asmaniah, 2007).

Telah diketahui berkaitan dengan harga barang diskon seringkali tidak benar-benar dikurangi, dimana harga produk diskon dinaikkan terlebih dahulu sebelum sistem pengurangan harga diterapkan. Misalnya diskon 50% sebelum diperjual belikan barang diskon 50% tersebut, penjual telah mengubah harga asli menjadi dinaikkan sehingga meskipun telah diskon 50% pun harga barang diskon tersebut tidak benar-benar dikurangi, selain itu, terkadang seorang penjual menjual barang diskon yang ada kecacatannya dan tidak layak pakai sehingga pembeli dirugikan (Asmaniah, 2007). Untuk menjawab permasalahan tersebut, telah dilakukan penelitian di toko Basmalah kecamatan Klakah, Kabupaten Lumajang, yang terus-menerus melakukan promosi dengan menawarkan diskon atau potongan harga dan uniknya stok barang diskon yang ada di toko Basmalah tiap harinya pasti ada, selain itu, latar belakang pemilik bisnis merupakan orang Islam. Oleh karenanya, penting untuk menentukan apakah struktur diskon toko Basmalah sesuai dengan prinsip Hukum Islam. Berdasarkan latar belakang tersebut diperoleh judul penelitian "Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Dengan Sistem

Diskon (Studi Kasus Pada Toko Basmalah Cabang Klakah, Kabupaten Lumajang)".

KAJIAN LITERATUR

Diskon (Pengurangan Harga)

Diskon adalah model pemasaran yang menawarkan pengurangan harga kepada pembeli, dan sistem diskon ini merupakan bagian dari rencana promosi. Banyak pedagang atau bisnis menggunakan teknik diskon ini untuk meningkatkan penjualan, dan juga menarik pelanggan untuk membeli barang-barang yang mereka butuhkan (Isnaini, 2005). Adapun macam-macam diskon adalah:

- a. Diskon untuk tujuan fungsional, adalah diskon yang hanya diberikan kepada orang-orang tertentu saja, seperti karyawan, member dan lain-lain.
- b. Diskon untuk pesanan besar/kuantitas, adalah diskon yang hanya diberikan kepada pembeli yang membeli barang dalam jumlah besar/banyak.
- c. Diskon Musiman, adalah diskon yang ada ketika ada musim atau waktu tertentu contohnya bulan ramadhan/bulan puasa, diskon akhir tahun dan lain sebagainya (Kotler, Manajemen Pemasaran, 2005).

Ada sejumlah alasan mengapa pebisnis memberikan harga yang lebih rendah untuk barang-barang yang mereka jual. Menurut Bukhari Alma, banyak faktor yang menyebabkan pelanggan mendapatkan harga yang lebih murah (Isnaini, 2005), antara lain:

- a. Pelanggan mendapatkan harga diskon dikarenakan faktor member
- b. Pelanggan membayar dengan sistem pembayaran yang disediakan toko sehingga dapat mendapatkan harga diskon
- c. Disebabkan karena ada waktu dan musim tertentu seperti diskon di akhir tahun, diskon musim panas atau musim dingin dan lain sebagainya

Pemberian tarif yang lebih rendah akan berpengaruh terhadap pelanggan khususnya dalam hal kebiasaan membeli konsumen yang akan berdampak pada volume penjualan perusahaan. Diskon diterapkan karena alasan berikut (Isnaini, 2005):

- a. Mengundang pelanggan untuk membeli barang dari pedagang skala besar
- b. Untuk menarik sejumlah besar pelanggan
- c. Pedagang berharap konsumen akan sering menjadi klien.

Konsep Jual Beli

Jual beli adalah kesepakatan untuk menukar satu barang dengan barang lain yang bernilai berdasarkan keinginan sukarela antara dua pihak, satunya adalah penjual dan satunya adalah pembeli. Hukum awal dari transaksi jual beli ialah boleh. Namun dalam beberapa keadaan tertentu keadaan tersebut akan berubah hukum, yakni tergantung keadaannya. Dasar hukum diperbolehkannya jual beli sudah dijelaskan di al-quran, asunnah/al-hadits dan dari sumber hukum lainnya (Haroen, 2007). Syarat dan rukun jual adalah sebagai berikut:

1. Syarat Jual Beli

- a. *Akidain* (kedua belah pihak yang berakad) merupakan orang yang berakal.
- b. Syarat yang kedua berhubungan dengan *ijab* dan *qabul*, *qabul* yang dilaksanakan harus berdasarakan dengan *ijab*, *ijab* dan *qabul* harus dilaksanakan dalam satu majlis.
- c. Barang yang diperjual belikan (*ma'qud 'alaih*) harus ada dan ada kepastian untuk barang yang belum nampak.
- d. Objek jual beli tersebut harus bermanfaat dan suci, merupakan hak milik penuh si penjual dan bisa diserahkan.
- e. Pihak penjual harus mengetahui keadaan objek yang diperjualbelikan, agar tidak terkena faktor "ketidaktahuan" yang berkaitan dengan kondisi barang dari segi cacat tidaknya
- f. Penjual tidak boleh memberi batas waktu kepada pembeli untuk membeli barangnya, karena berkaitan dengan hak kebebasan pembeli dalam bertransaksi (Abdurrahman, 2010).

2. Rukun Jual Beli

- a. Akidain, yaitu adanya penjual dan pembeli.
- b. Ada barang atau objek barang yang diperjual belikan.
- c. *Sighat*, yaitu lafad *ijab* dan *qabul*.
- d. Ada nilai tukar pengganti barang (Abdurrahman, 2010).

Syarat dan rukun jual beli adalah sesuatu yang harus terpenuhi sebelum melaksanakan transaksi jual beli, apabila tidak terpenuhi syarat dan rukun tersebut, mengakibatkan jual beli tersebut menjadi dilarang. Berikut sebab-sebab dilarangnya jual beli, antara lain:

- a. Tidak terpenuhinya syarat transaksi jual beli, seperti menjual barang yang tidak ada, seperti menjual anak binatang yang masih ada di dalam perut induknya.
- b. Tidak terpenuhinya suatu syarat nilai objek dan tidak berfungsinya suatu barang, seperti menjual barang haram dan menjual barang-barang najis.

- c. Tidak terpenuhinya syarat kepemilikan dari barang yang di perjual belikan oleh pihak penjual (Abdurrahman, 2010).

Diskon Menurut Fiqh Muamalah

Diskon atau potongan harga adalah model pemasaran dimana adanya pengurangan harga dari harga awal yang diberikan kepada pembeli.³ Potongan harga atau diskon dalam terminologi Fikih Muamalah, yang telah disebutkan oleh Syahbul Bachri dikenal dengan istilah *Al-Naqis Min Al-Tsaman* (Pengurangan Harga).⁴ selain itu diskon juga disebut dengan *Khasm*. Jual beli dengan sistem diskon terdapat pada akad *Muwadla'ah*. Jual beli dengan akad *Muwadla'ah* adalah bagian dari prinsip jual beli dari segi perbandingan harga jual dan harga beli. *Bay' Al-Muwadla'ah* adalah jual beli dimana seorang penjual menjual barangnya dengan harga rendah atau dengan potongan harga (diskon) (Arifin, 2006).

Rukun dan syarat jual beli *Bay' Al-Muwadla'ah* adalah sama dengan *Bay' Murabahah* yakni dengan tambahan berdasarkan sesuatu yang umum di jual beli. Berkaitan dengan harga awal yang akan dikenai pengurangan harga tidak boleh jika bertentangan dengan kondisi barang diskon tersebut, jika bertentangan maka termasuk jual beli riba (Bachri, 2010).

Konsep Sadd Adz-Dzari'ah

Secara bahasa *Dzari'ah* itu berarti: Jalan yang mengarah ke sesuatu, apakah itu baik atau buruk. Secara Etimologi, *Dzari'ah* berarti Jalan yang mengarah pada sesuatu, dalam arti lain *Dzari'ah* berarti sesuatu yang mengarah pada yang terlarang dan mengandung bahaya (Haroen, 2007). Imam al-Syathibi mendefinisikan *Dzari'ah* adalah melakukan suatu pekerjaan yang semula mengandung kemanfaatan untuk menuju kepada suatu kemafsadatan. Maksudnya adalah perbuatan yang akan dilakukan pada hakikatnya adalah boleh dilakukan karena mengandung suatu kemanfaatan, namun dalam pencapaiannya berakhir pada suatu kemafsadatan dan menuju ke sesuatu yang dilarang (Munawwaroh, 2016).

1. Dasar Hukum

a. Al-Quran

Surat Al-An'am Ayat 108

وَلَا تَسُبُّوا الَّذِينَ يَدْعُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ فَيَسُبُّوا اللَّهَ عَدْوًا بِغَيْرِ عِلْمٍ ۗ

³ Arif Isnaini, *Model dan atrategi pemasaran*, (Makassar: Ntp Press, 2005), 89.

⁴ Syahbul Bachri, Promosi Produk Dalam Perspektif Hukum Islam, *Artikel Antalogi Kajian Islam*, vol. 15 No. 1. Surabaya: IAIN Sunan Ampel, 2010, 15

“Dan janganlah kamu memaki sembahhan-sembahhan yang mereka sembah selain Allah, karena mereka nanti akan memaki Allah dengan melampaui batas tanpa pengetahuan”.

Surat An-Nur ayat 31

وَلَا يَضْرِبْنَ بِأَرْجُلِهِنَّ لِيُعْلَمَ مَا يُخْفِينَ مِنْ زِينَتِهِنَّ وَتُوبُوا إِلَى اللَّهِ جَمِيعًا أَيُّهُ الْمُؤْمِنُونَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“Dan janganlah mereka memukulkan kakinya agar diketahui perhiasan yang mereka sembunyikan. Dan bertaubatlah kamu sekalian kepada Allah, hai orang-orang yang beriman supaya kamu beruntung”.

b. As-Sunnah

قَالَ يَا رَسُولَ اللَّهِ أَرَأَيْتَ إِنْ لَقَيْتُ رَجُلًا مِنَ الْكُفَّارِ فَقَاتَلَنِي فَضَرَبَ إِحْدَى يَدَيَّ بِالسَّيْفِ فَقَطَعَهَا ثُمَّ

لَاذَ مِنِّي بِشَجَرَةٍ فَقَالَ أَسَلَّمْتُ لِلَّهِ أَفَأَقْتُلُهُ يَا رَسُولَ اللَّهِ بَعْدَ أَنْ قَالَهَا قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَا تَقْتُلُهُ قَالَ فَقُلْتُ يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنَّهُ قَدْ قَطَعَ يَدِي ثُمَّ قَالَ ذَلِكَ بَعْدَ أَنْ قَطَعَهَا أَفَأَقْتُلُهُ

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَا تَقْتُلُهُ فَإِنْ قَتَلْتَهُ بِمَنْزِلَتِكَ قَبْلَ أَنْ يَقُولَ كَلِمَتَهُ النَّبِيُّ قَالَ

“Wahai Rasulullah, bagaimana menurutmu jika aku bertemu dengan salah seorang dari kaum kafir lantas dia memerangi aku. Lalu dia memotong salah satu dari tanganku sehingga benar-benar berhasil memenggalnya. Setelah itu dia berlindung dariku di balik sebatang pohon sembari berkata, ‘Aku telah menyatakan keislaman kepada Allah’. Apakah aku (masih boleh) membunuhnya wahai Rasulullah setelah dia berkata seperti itu?” Rasulullah SAW. bersabda, “Janganlah kamu membunuhnya”. Al-Miqdad berkata, “Aku berkata, “Wahai Rasulullah, sesungguhnya dia telah memotong tanganku. Baru kemudian dia mengatakan hal tersebut (menyatakan keislaman) setelah berhasil memotongnya. Apakah aku (boleh) membunuhnya?” Rasulullah SAW. bersabda, “Janganlah kamu membunuhnya. Jika kamu tetap saja membunuhnya, maka dia sama dengan statusmu sebelum kamu membunuhnya sedangkan kamu sama dengan statusnya sebelum dia mengucapkan kalimat yang dilafazkan tersebut. (Djazuli, 2019)”

c. Kaidah Fiqh

مَا أَدَا إِلَى الْحَرَامِ فَهُوَ حَرَامٌ

“Apa yang membawa kepada yang haram maka hal tersebut juga haram hukumnya” (Djazuli, 2019).

دَرْءُ الْمَفَاسِدِ مُقَدَّمٌ عَلَى جَلْبِ الْمَصَالِحِ

“Menolak kerusakan lebih diutamakan daripada menarik kemaslahatan.”

2. Macam-Macam *Sadd Adz-Dzari'ah*

Para ulama berbeda mengklasifikasikan *Sadd Adz-Dzari'ah* dalam beberapa aspek, di antaranya:

- a. Dilihat dari bentuknya dapat dibagi tiga (Ash-Shiddieqy, 2001):
 - 1) Sesuatu yang jika dilakukan, biasanya akan terbawa pada yang terlarang.
 - 2) Sesuatu yang jika dilakukan tidak terbawa kepada yang dilarang.
 - 3) Sesuatu perbuatan yang jika dilakukan menurut pertimbangan adalah sama kemungkinannya untuk terbawa pada yang terlarang dan yang tidak terlarang.
- b. Dilihat dari akibat (dampak) yang ditimbulkannya, Ibn Qayyim membaginya menjadi empat (Ash-Shiddieqy, 2001):
 - 1) Perbuatan yang memang pada dasarnya membawa kepada kerusakan seperti meminum khamar yang merusak akal dan zina yang merusak tata keturunan.
 - 2) Perbuatan yang ditentukan untuk sesuatu yang mubah, namun ditujukan untuk perbuatan buruk yang merusak, seperti nikah muh}allil, atau transaksi jual beli yang mengantarkan pada riba.
 - 3) Perbuatan yang semula ditentukan untuk yang mubah, tidak ditujukan untuk kerusakan, namun biasanya sampai juga kepada kerusakan yang mana kerusakan itu lebih besar dari kebaikannya, seperti mencaci sembah agama lain.
 - 4) Perbuatan yang semula ditentukan untuk mubah, namun terkadang membawa kerusakan, sedang kerusakannya lebih kecil dibanding kebaikannya. Contoh melihat wajah perempuan saat dipinang.
- c. Dilihat dari tingkat kerusakan yang ditimbulkan, Abu Ishak Al-Syatibi membaginya ke dalam 4 macam, di antaranya yaitu (Munawwaroh, 2016):
 - 1) Perbuatan yang dilakukan tersebut membawa kerusakan yang pasti. Misalnya menggali sumur di depan rumah orang lain pada waktu malam, yang menyebabkan pemilik rumah jatuh ke dalam sumur tersebut. Orang yang bersangkutan dikenai hukuman karena melakukan perbuatan tersebut dengan disengaja;

- 2) Perbuatan yang boleh dilakukan karena jarang mengandung kemafsadatan, misalnya menjual makanan yang biasanya tidak mengandung kemafsadatan;
- 3) Perbuatan yang dilakukan kemungkinan besar akan membawa kemafsadatan. Misalnya, menjual senjata pada musuh, yang di mungkinkan akan digunakan untuk membunuh

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode terjun langsung ke lapangan (*field research*), yakni dengan langsung mencari data ke lokasi penelitian dengan melihat objek penelitian yaitu tentang sistem diskon di toko Basmalah cabang Klakah kabupaten lumajang. Oleh karena itu penulis menggunakan metode deskriptif analitis, metode ini adalah metode yang menggambarkan bagaimana praktik jual beli dengan sistem diskon di toko Basmalah cabang Klakah, kemudian menganalisis prakti jual beli dengan sistem diskon di toko Basmalah dengan menggunakan teori hukum Islam (Mulyana, 2013).

Data-data yang diperoleh dari penelitian ini berdasarkan teknik pengambilan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi, ada beberapa sumber yang didapati saat wawancara terdiri dari 9 orang yakni terdiri dari ketua toko, wakil ketua toko, bagian kasir, dan konsumen. Selain data utama tersebut penulis menggunakan data penunjang seperti buku fiqh muamalah, teori tentang diskon, buku tentang metode penelitian dan lain-lain sebagai penunjang analisis dalam penelitian ini (Hardani, 2020).

Sifat dari penelitian ini adalah deskriptif analisis, adalah suatu proses pencarian dan penyusunan sistematis terhadap beberapa hasil data wawancara, catatan lapangan dan lainnya yang dikumpulkan agar memudahkan untuk menjelaskan mengenai praktik jual beli dengan sistem diskon di toko Basmalah, setelah itu meringkas data untuk menghasilkan kesimpulan. Fakta-fakta yang sudah didapatkan tersebut, selanjutnya dianalisis menggunakan teori-teori agar mendapatkan jawaban dari suatu permasalahan yang diteliti (Nazir, 2009).

PEMBAHASAN

Sejarah Kopontren Sidogiri

Kopontren Sidogiri atau singkatan dari Koperasi Pondok Pesantren Sidogiri, merupakan koprasi yang didirikan oleh KA. Sa' doellah Nawawie bin Noerhasan pada tahun 1961 M, pada masa itu beliau merupakan Ketua Pengurus Pondok Pesantren Sidogiri dan beliau adalah yang merintis Kopontren Sidogiri dibuat sebagai wadah belajar kemandirian, berwirausaha dan sebagai

wadah pengabdian dari santri. Kopontren Sidogiri awalnya hanya berupa kantin dan toko kelontong biasa yang resmi memiliki Badan Hukum Koperasi yakni pada tanggal 15 Juli tahun 1997, sejak tahun 2013 Kopontren Sidogiri membentuk anak perusahaan yaitu PT. Sidogiri Mitra Utama dengan branding nama toko Basmalah, toko Basmalah sendiri bergerak dibidang kegiatan ekonomi jual beli yang tentunya berbasis ekonomi Islam (Sidogiri, 2022).

Visi dan Misi

1. Visi

Menjadikan Koperasi PPS yang Produktif sesuai dengan prinsip ekonomi syari'ah sehingga dapat menjadi sumber dana kuat dan prospektif bagi PPS (Pondok Pesantren Sidogiri)

2. Misi

- a. Menjadi pusat perekonomian dan bisnis berbasis Syari'ah bagi masyarakat dan Pondok Pesantren Sidogiri
- b. Menjadi pusat perkulakan atau grosir oleh masyarakat sekitar Pondok Pesantren Sidogiri dan seluruh masyarakat nusantara
- c. Selalu menjadi koperasi Pondok Pesantren Sidogiri sebagai percontohan di tingkat nasional usaha yang berorientasi pada keuntungan (*Profit Oriented*) (Sidogiri, 2022).

Praktik Jual Beli Dengan Sitem Diskon Di Toko Basmalah

1. Jenis Barang Diskon

Barang yang didiskon di toko Basmalah dapat dirincikan berupa Paket sembako dapat dikategorikan berupa beras, minyak goreng, bermacam mie instan. Paket kebutuhan rumah tangga dapat dikategorikan berupa sabun, soklin/deterjen, soklin pewangi. Camilan makanan ringan dan minuman dapat dikategorikan berupa keripik ketang, kue kemasan plastik, permen dalam kemasan, minuman bermerek (Sholeh, 2022).

2. Kualitas Barang Diskon

barang yang di diskon di toko Basmalah merupakan jenis barang yang berkualitas baik dan layak di pakai. Berkaitan jika barang yang didapatkan oleh pembeli adalah barang yang berkualitas buruk atau tidak layak pakai maka barang tersebut dapat ditukar kembali dengan barang yang layak pakai (Sholeh, 2022).

3. Cara Pemberian Diskon

Cara pemberian diskon di toko Basmalah adalah:

- a. Proses pengecekan ketersediaan barang diskon
- b. Proses pengelompokan barang diskon yang disesuaikan dengan kelompok penjualan barang diskon tersebut
- c. Adanya proses pengecekan barang diskon terlebih dahulu sebelum ditentukan harganya yang dilakukan secara bertahap mulai dari proses pengecekan dari ketua toko kemudian proses pengecekan oleh para wakil ketua toko dan proses pengecekan barang diskon oleh petugas kasir/pelayan konsumen
- d. Setelah barang sudah jelas antara kualitas dan pengelompokannya maka barang diskon diberi label harga berdasarkan ketentuan atasan toko Basmalah pusat dan barang diskon siap diperjualbeikan (Mustaqim, 2022).

4. Tujuan Pemberian Diskon

Tujuan pemberian diskon di toko Basmlaha adalah:

- a. Memberikan kesempatan kepada konsumen untuk mendapatkan suatu barang dengan adanya pengurangan harga dari harga awal
- b. Untuk meningkatkan minat pembeli, promosi penjualan dengan sistem diskon dapat membuat pembeli potensial menggunakan atau membeli barang yang ada di toko Basmalah, pembeli potensial adalah pembeli yang belum pernah membeli pada suatu toko.
- c. Untuk mengurangi jumlah stok barang yang ada di toko Basmalah, dan meningkatkan loyalitas yang lebih memberikan daya tarik berupa manfaat yang berjangka panjang kepada konsumen (Mustaqim, 2022).

Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Dengan Sistem Diskon Berdasarkan teori *Sadd Adz-Dzari'ah* di Toko Basmalah

1. Beberapa Kemungkinan Yang Terjadi Jika Diskon Diterapkan Di Toko Basmalah Berdasarkan Teori *Sadd Adz-Dzari'ah*

Sadd Adz-dzariah adalah salah satu metode *istinbath* hukum yang diakui keberadaannya dan digunakan oleh para ulama' untuk mengetahui suatu hukum yang belum diketahui hukumnya. *Sadd Adz-Dzari'ah* merupakan cara penetapan hukum yang bertujuan untuk memudahkan terciptanya

kebaikan dan menjauhkan kemungkinan-kemungkinan kerusakan atau kemafsadatan (Sulaiman, 2004).

Jual beli dengan sistem diskon di toko Basmalah berdasarkan *Sadd Adz-Dzari'ah* merupakan jual beli yang dapat menimbulkan beberapa kemungkinan, antara lain:

- a. Dilihat dari bentuknya jual beli dengan sistem diskon toko Basmalah merupakan perbuatan yang menurut pertimbangan adalah sama kemungkinannya, yaitu bisa dapat dikatakan dilarang dan juga bisa dikatakan tidak terlarang atau membawa kebaikan. Jual beli dengan sistem diskon dapat dilarang jika adanya upaya penipuan dari pihak toko Basmalah berkaitan dengan harga diskon atau dari segi barang diskon. Sebaliknya, jual beli dengan sistem diskon merupakan sistem jual beli yang diperbolehkan dan membawa kebaikan jika pengurangan harga diterapkan dengan benar oleh pihak toko Basmalah dan barang diskon merupakan barang yang layak pakai sehingga konsumen tidak dirugikan.
- b. Dilihat dari dampak dan tingkat kerusakan, jual beli dengan sistem diskon di toko Basmalah dapat menimbulkan beberapa dampak dan tingkat kerusakan, antara lain:
 - 1) Jual beli dengan sistem diskon pada dasarnya merupakan perbuatan yang membawa kepada kerusakan, jika pihak penjual menerapkan sistem diskon pada dasarnya mempunyai niat yang tidak baik, seperti mempunyai niat untuk menipu dari berbagai aspek penerapan sistem diskon baik itu dari segi harga maupun kualitas barang diskon, sehingga konsumen dirugikan.
 - 2) Dilihat dari dampaknya jual beli dengan sistem diskon di toko Basmalah dapat membawa kepada kebaikan/kemanfaatan, jika pihak toko Basmalah benar-benar menerapkan sistem diskon dengan baik dan tidak ada niat buruk seperti adanya niat penipuan.
 - 3) Jual beli dengan sistem diskon merupakan perbuatan yang mubah atau boleh-boleh saja dilakukan, namun penerapan sistem diskon ini besar kemungkinan menjadi haram apabila ditujukan kepada perbuatan yang buruk atau merusak oleh pihak penjual, seperti sistem diskon diarahkan kepada riba.
 - 4) Pada awalnya jual beli dengan sistem diskon ini merupakan perbuatan yang ditentukan untuk mubah, namun kecil kemungkinan membawa kepada kerusakan, contohnya, seorang penjual sudah menerapkan seluruh cara dan upaya untuk menciptakan jual beli dengan sistem diskon yang dapat menimbulkan kebaikan, namun, adanya kelalaian

penjual ketika menyediakan barang atau harga diskon maka dapat menimbulkan kerusakan, seperti kurang hati-hati dalam meneliti barang yang ada kecacatannya sehingga konsumen dapat dirugikan.

Berdasarkan pembahasan diatas juga terdapat beberapa kaidah Fiqh seabgai pendukung *Sadd Adz-Dzari'ah*, berikut kaidah pendukung tersebut:

مَا أَدَا إِلَى الْحَرَامِ فَهُوَ حَرَامٌ

"Apa yang membawa kepada yang haram maka hal tersebut juga haram hukumnya".

دَرْءُ الْمَفَاسِدِ مُقَدَّمٌ عَلَى جَلْبِ الْمَصَالِحِ

"Menghindari kerusakan lebih diutamakan daripada mendatangkan kemaslahatan" (Ma'mur, 2019).

Artinya jual beli dengan sistem diskon di toko Basmalah adalah sistem yang mubah hukumnya. Adanya iktikad yang tidak baik dari pihak penjual dalam penerapan sistem diskon seperti adanya niat menipu baik itu dari segi harga diskon maupun kualitas barang diskon maka menjadikan sistem diskon tersebut menjadi haram hukumnya. Selain itu jika seorang penjual sudah menerapkan seluruh cara dan upaya untuk menciptakan jual beli dengan sistem diskon yang dapat menimbulkan kebaikan bagi konsumen, namun, adanya kelalaian penjual ketika menyediakan barang atau harga diskon maka dapat menimbulkan kemafsadatan/dampak buruk kepada konsumen, seperti kurang hati-hati dalam meneliti barang yang ada kecacatannya sehingga konsumen dapat dirugikan, maka, lebih baik tidak menerapkan sistem jual beli dengan sistem diskon, walaupun kerugian yang didapatkan konsumen merupakan hal yang terjadi karena ketidaksengajaan pihak penjual, yakni mengutamakan kemafsadatan.

2. Analisis Jual Beli Dengan Sistem Diskon Di Toko Basmalah Dengan Menggunakan Teori *Sadd Adz-Dzari'ah*

Sistem jual beli berkaitan dengan objek akad harus diteliti secara mendalam, mulai dari objek akad yang dihalalkan, bagaimana pihak toko menganalisis dengan betul, apakah pihak toko menjual barang yang memang bernilai menurut Syara' dan bebas dari najis. Ketika melakukan transaksi jual beli objek/barang yang diperjualbelikan harus ada dan dapat diserahkan. Selanjutnya, barang/objek akad merupakan barang yang dapat dikenali oleh para pihak dan dari segi kualitasnya merupakan barang yang berkualitas baik. Hindari menjual barang yang telah lama diproduksi atau sudah lama tidak terjual, karena akan merugikan pihak pembeli jika ada suatu kecacatan pada barang dan pentingnya seorang penjual untuk benar-benar mengecek terlebih dahulu sebelum menjual barang dagangannya.

Mengenai jual beli dengan sistem diskon di toko Basmalah, syarat dan rukun jual beli dengan sistem diskon sudah dapat dikatakan terpenuhi, mulai dari pihak penjual dan pembeli sudah melaksanakan transaksi jual beli dengan rasa Ridha dan Sukarela tanpa adanya paksaan atau merasa terpaksa membeli, kedua belah pihak merupakan orang yang perkopeten untuk melakukan praktek jual beli dan merupakan seorang Mukallaf dan Rasyid, berkaitan dengan objek jual beli dengan sistem diskon, barang yang diperjualbelikan merupakan barang yang bermanfaat, bukan barang najis atau haram, merupakan hak milik penuh toko Basmalah, bisa diserahterimakan, dan untuk jumlah harga dapat diketahuai secara langsung melalui label harga barang masing-masing (Efendi, 2005).

Dalam metode penggunaan *Sadd Adz-Dzari'ah* yang dikaitkan kepada suatu perbuatan terbagi menjadi dua macam aspek peninjauan, yaitu ditinjau dari motif (*Al-Ba'its*) dan ditinjau dari dampak yang ditimbulkan.

- a. Penerapan sistem diskon di Toko Basamalah ditinjau dari motifnya (*Al-Ba'its*), mempunyai motif yang baik bisa dilihat dari tujuan penerapan sistem diskon ini yaitu untuk memberikan kesempatan kepada konsumen agar mendapatkan barang dengan adanya pengurangan harga dari harga awal, selain itu, adanya sistem penukaran barang jika pembeli menerima barang diskon dalam keadaan cacat. Pernah terjadi di toko Basmalah konsumen membeli barang diskon dan ternyata mendapatkan barang yang tidak layak pakai atau berkualitas jelek, sehingga beberapa masyarakat merasa dirugikan, berdasarkan pengakuan pihak toko basmalah hal tersebut disebabkan karena kelalaian pihak toko Basmalah, selain itu bebrapa pihak konsumen tidak melapor kepada pihak konsumen sehingga tidak ada penggantian barang dengan barang yang layak pakai. Berdasarkan *Sadd Adz-Dzari'ah* kasus tersebut termasuk jual beli dengan sistem diskon yang merupakan perbuatan ditentukan untuk mubah, namun kecil kemungkinan membawa kepada kerusakan, karena adanya kelalaian penjual ketika menyediakan barang atau harga diskon maka dapat menimbulkan kemafsadatan, seperti kurang hati-hati dalam meneliti barang yang ada kecacatannya sehingga konsumen dapat dirugikan.
- b. Ditinjau dari dampak yang ditimbulkan sistem pemasaran dengan sistem diskon di toko Basmalah dapat menimbulkan kebaikan, yakni, pihak konsumen/pembeli bisa mendapatkan barang yang ingin dibeli dengan harga rendah, karena ada pengurangan harga dari harga awal, selain itu kualitas barang yang didapatkan konsumen sama halnya dengan kualitas barang yang belum ada pengurangan harganya.

Berkaitan dengan hal di atas jika pihak toko Basmalah tidak benar-benar memperhatikan kualitas suatu barang dan harga diskon, sehingga dapat ditemukan adanya kecacatan dari barang dagangan dan adanya penipuan dari segi harga diskon, maka hal ini diharamkan dan dinamakan dengan jual beli Tadlis (Penipuan) dalam kualitas maupun harga, yakni adanya upaya menyembunyikan suatu kecacatan barang dan harga barang diskon sehingga tidak sesuai yang diharapkan oleh konsumen.

Prinsip kejujuran harus diterapkan dalam aktifitas jual beli, oleh karena itu, Islam sangat melarang jual beli yang ada unsur penipuannya (*Tadlis*), menyembunyikan kecacatan barang atau manipulasi harga (*Najasy*), dalam hadits dijelaskan:

اَلْمُسْلِمُ اَخُو الْمُسْلِمِ لَا يَحِلُّ لِمُسْلِمٍ بَاْعٌ مِنْ اَخِيْهِ بَيْعًا فِيْهِ عَيْبٌ اِلَّا بَيَّنَّهُ لَهُ

“Orang muslim adalah bersaudara. Tidak halal bagi seseorang menjual barang yang cacat kepada saudaranya, tanpa menerangkan cacat benda itu”.

Di dalam riwayat yang lain, dari Abu Hurairah R.A bahwa Rasulullah SAW bersabda:

مَنْ عَشَّ فَلَيْسَ مِنَّا

“Barang siapa yang berbuat penipuan, maka dia bukan termasuk golongan kami” (Djazuli, 2019).

Artinya seseorang yang melakukan penipuan, seperti menjual barang yang ada kecacatannya maka hal ini diharamkan, dan apabila seseorang yang menjual barang yang berkualitas baik dan terpenuhinya syarat dan rukun jual beli maka hal ini diperbolehkan.

Di toko Basmalah syarat dan rukun sudah dipastikan terpenuhi, mulai dari ijab qabul dilakukan secara lisan dan suka rela satu sama lain antara kedua belah pihak berkaitan dengan harga dan barang yang dijual. Tidak ada paksaan dari toko Basmalah agar melakukan transaksi jual beli, adanya pengecekan barang dagangan secara berskala dari pihak toko Basmalah baik itu barang diskon atau barang-barang lainnya, jika konsumen mendapatkan barang diskon yang cacat atau tidak layak pakai maka dapat dapat ditukar kembali dengan barang yang layak pakai, selain itu barang yang diperjual belikan dapat langsung diserahkan terimakan dan tentunya berkualitas baik/halal.

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa penerapan sistem jual beli yang tidak baik akan menimbulkan permasalahan yang akan

menyebabkan adanya kerugian dari pihak konsumen. Untuk melaksanakan jual beli yang di benarkan oleh Syari'at Islam harus benar-benar memastikan syarat dan rukun jual beli mulai dari segi harga barang dagangan, kualitas barang dagangan dan adanya upaya-upaya penjual untuk mengganti barang yang berkualitas buruk atau tidak dapat digunakan. Maka dapat disimpulkan tinjauan hukum Islam tentang jual beli dengan sistem diskon di toko basmalah adalah mubah dengan menggunakan teori Sadd Adz-Dzari'ah karena adanya kejelasan dari segi harga awal sebelum diterapkannya sistem diskon, adanya perbandingan harga awal dengan harga setelah didiskon, dan barang yang diperjualbelikan merupakan barang yang berkualitas baik, selain itu adanya sistem penggantian barang diskon jika barang yang didapatkan oleh pembeli merupakan barang yang berkualitas buruk atau tidak layak digunakan.

Pada hakikatnya sistem jual beli dengan sistem diskon ini adalah boleh atau mubah dilakukan karena mengandung manfaat dan kebaikan kepada konsumen, tetapi memungkinkan akan terjadinya kemafsadatan jika nilai-nilai baik dari harga dan kualitas barang yang harus didapatkan oleh pembeli tidak diterapkan, berdasarkan kaidah fiqih:

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

"Pada dasarnya, semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkan" (Djazuli, 2019).

SIMPULAN

Berdasarkan pembahasan dan analisis tentang penerapan sistem diskon di toko Basmalah cabang Klakah dapat ditemukan beberapa kesimpulan berkaitan dengan penerapan sistem diskon, antara lain:

1. Sistem diskon di toko Basmalah terbagi menjadi tiga macam sistem diskon, yaitu: diskon untuk tujuan fungsional, diskon untuk pesanan besar/kuantitas, dan diskon musiman. Dalam penerapan sistem diskon di toko Basmalah, sebelum barang diskon siap diperjual belikan ada beberapa tahapan guna memberikan pelayanan yang baik berkaitan jual beli dengan sistem diskon.
2. Ditinjau dengan hukum Islam jual beli dengan sistem diskon adalah mubah. Ditinjau dari *Sadd Adz-Dzari'ah* jual beli dengan sistem diskon di toko

Basmalah memungkinkan berdasarkan bentuknya jual beli diskon merupakan perbuatan yang menurut pertimbangan adalah sama kemungkinan, yakni bisa dikatakan membawa keburukan dan bisa membawa kebaikan atau kemanfaatan. Dilihat dari dampaknya sistem diskon ditoko Basmalah dapat membawa kebaikan dan keburukan. Dilihat dari tingkat kerusakannya jual beli dengan sistem diskon di toko Basmalah besar kemungkinan membawa kepada kerusakan dan kecil kemungkinan dapat membawa kepada kerusakan. Pada dasarnya juala beli dengan sistem diskon di toko Basmalah adalah boleh dilakukan karena mengandung kebaikan bagi konsumen dan adanya sistem tahapan pengecekan barang diskon, selain itu adanya sistem penggantian barang diskon jika barang yang didapatkan konsumen merupakan barang yang tidak layak pakai.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, d. (2010). *Fiqih Muamalah*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Arifin, Z. (2006). *Dasar-dasar Manejemen Bank Syari'ah*. Jakarta: Pustaka Alvabet.
- Ash-Shiddieqy. (2001). *Falsafah Hukum Islam*. Jakarta: Bulan Bintang.
- Asmaniah, Y. (2007, Maret Selasa). Bauran Promosi dalam Perspektif Islam. *Skripsi Jurusan Al-Ahwal Syakhshiyah Fakultas Syari'ah*, p. 3.
- Bachri, S. (2010, Juli Minggu). Promosi Produk Dalam Perspektif Hukum Islam. *Vol. 15*, p. 15.
- Djazuli, P. H. (2019). *Kaidah-Kaidah Fikih*. Jakarta: Prenadamedia.
- Efendi, S. (2005). *Ushul Fiqh*. Jakarta: Kencana.
- Ferdian. (2008, Juli Kamis). Analisi Pengaruh Tingkat Diskon Terhadap Sikap dan Keninginan Membeli. *Fakultas Ekonomi*, p. 8.
- Hardani, D. (2020). *Metode Penelitian Kulitatif dan Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu.
- Haroen, N. (2007). *Fiqih Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama.
- Isnaini, A. (2005). *Model dan Strategi Pemasaran*. Makassar: Ntp Press.
- Kotler, P. (2005). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Prehalindo.
- Kotler, P. (2005). *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol*. Jakarta: PT. Prehalindo.
- Ma'mur, D. J. (2019). *Ushul Fiqh*. Surabaya: Pustaka Pelajar.
- Mas'ud, I. (2007). *Fiqh Mazhab Syafi'i*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Mulyana, D. (2013). *Metodologi Penelitian Kulitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

- Munawwaroh. (2016, Juli Minggu). Sadd Al-Dzari'ah Dalam Hukum Islam dan Aplikasinya Pada Permasalahan Fiqih Kontemporer. *No. 2*, pp. 63-84.
- Mustaqim. (2022). *Hasil Wawancara*. Lumajang: Kepala Toko I.
- Nazir, M. (2009). *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Pelangi, T. L. (2013). *Metodologi Penelitian Fiqih Muamalah*. Kediri: Lirboyo Press.
- Sholeh, B. (2022). *Hasil Wawancara*. Lumajang: Pelayan Konsumen.
- Sidogiri, K. (2022). Sejarah Kopontren Sidogiri. <https://kopontrensidogiri.id> (p. 8). Pasuruan: Sidogiri.id.
- Simamora, H. (2000). *Akuntansi Basis Pegambilan Keputusan Bisnis*. Jakarta: Selemba Empat.
- Soemarso. (2002). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama .
- Sulaiman, A. (2004). *Sumber Hukum Islam Permasalahan dan Fleksibilitasnya*. Jakarta: Sinar Grafika.