

## **PRAKTIK JUAL BELI MENGGUNAKAN POTONGAN HARGA (DISKON) PADA TOKO RERE DESA SANGGRA AGUNG KECAMATAN SOCAH, KABUPATEN BANGKALAN TINJAUAN FIQIH MUAMALAH**

Komarul Anam<sup>1</sup>, Moh. Karim<sup>2</sup>

### **Abstrak**

Penelitian ini di latar belakanginya banyaknya stemen negatif dari masyarakat sekitar tentang kelayakan produk serta praktik yang dilakukan pemilik toko rere karena di sebabkan oleh beberapa komplain dari beberapa masyarakat tentang produk yang ditawarkan toko tersebut kurang berkualitas, Skripsi ini bertujuan untuk mengkaji aspek hukum Islam dalam konteks muamalah terkait praktik jual beli yang dilakukan apakah sesuai atau tidak. Pemahaman terhadap fiqh muamalah menjadi landasan utama dalam menganalisis kesesuaian praktik yang dilakukan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan jenis penelitian lapangan dengan analisis data menggunakan metode observasi lapangan, wawancara dan dokumentasi dengan pemilik toko, analisis data dilakukan dengan aspek fiqh muamalah seperti syarat jual beli dan objek jual beli. Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan gambaran yang jelas tentang kesesuaian praktik jual beli dengan prinsip-prinsip hukum islam. serta skripsi ini memberikan rekomendasi penyesuaian yang mungkin diperlukan pihak terkait agar bisnisnya lebih berkah dan sesuai dengan ketentuan hukum islam. Hasil penelitian yaitu sebelum produk di diskonkan penjual menaikkan harga produk yang di tawarkan serta tidak memperhatikan keseluruhan kualitas produk yang di tawarkan sehingga merugikan salah satu pihak yaitu konsumen.

**Kata kunci:** Jual beli, Diskon, Fiqih Muamalah

### **Abstract**

*This research is based on the many negative statements from the surrounding community regarding the suitability of the products and the practices carried out by the rere shop owners because of several complaints from several people about the products offered by the shop being of poor quality. This thesis aims to examine aspects of Islamic law in the context of muamalah regarding whether the practices carried out are appropriate or not. Understanding muamalah fiqh is the main basis for analyzing the suitability of the practices carried out. This research uses a descriptive qualitative approach with a type of field research with data analysis using field observation methods, interviews and documentation with shop owners, data analysis is carried out using aspects of fiqh muamalah jurisprudence such as buying and selling conditions and buying and selling objects. It is hoped that the results of this research will be able to provide a clear picture of the suitability of buying and selling practices with the principles of Islamic law. This thesis also provides recommendations for adjustments that*

---

<sup>1</sup> Universitas Trunojoyo Madura, Indonesia

<sup>2</sup> Universitas Trunojoyo Madura, Indonesia

Email: karim@trunojoyo.ac.id

*may be needed by related parties so that their business is more profitable and in accordance with the provisions of Islamic law. The results of the research are that before the product is discounted, the seller increases the price of the product being offered and does not pay attention to the overall quality of the product being offered, thereby causing harm to one party customer*

**Keywords:** *Buying and selling, discounts, Fiqh Muamalah*

## PENDAHULUAN

Hak dan kewajiban dua individu yang terlibat dalam transaksi atau segala kegiatan antarmanusia diatur secara komprehensif dalam fiqih muamalah, dengan tujuan memastikan bahwa setiap hak dikembalikan kepada pemiliknya dan mencegah adanya penyalahgunaan hak. Hal ini bertujuan untuk menjaga hubungan antarmanusia agar tetap harmonis dan adil, termasuk dalam interaksi dengan non-Muslim. Ketentuan dan syarat yang telah ditetapkan dalam fiqih muamalah mengatur secara terperinci setiap aspek transaksi jual beli. Kegiatan sosial, termasuk transaksi jual beli, di Desa Sanggra Agung merupakan hal yang penting untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Dalam masyarakat yang saling membutuhkan, interaksi antar individu atau muamalah diperlukan dengan mematuhi prinsip-prinsip syariat Islam. Tujuan utama dari muamalah bukan hanya sekadar keuntungan materi, tetapi juga kemaslahatan bersama dan penanaman nilai-nilai ibadah dalam setiap aktivitasnya. Pemilik toko pun diharapkan untuk menerapkan ketentuan tersebut dengan baik dalam setiap transaksi jual beli yang dilakukan (Subagio, 2019).

Dengan pertumbuhan pesat kebutuhan konsumen, baik dalam jumlah maupun jenis barang, menuntut upaya untuk memenuhi keinginan mereka dengan menghasilkan barang sesuai dengan preferensi mereka. Pemilik toko Rere memiliki tujuan untuk meningkatkan hasil penjualan, sehingga mereka menggunakan berbagai cara atau metode, terutama dalam pemasaran. Strategi pemasaran, seperti memberikan diskon pada barang tertentu, digunakan untuk menarik minat konsumen agar membeli produk atau barang yang ditawarkan oleh toko Rere (Ikhsan, 2017).

Islam menetapkan aturan yang tegas mengenai rukun dan syarat dalam jual beli, baik dari sisi penjual maupun pembeli, serta mengenai objek transaksi yang dilakukan. Dalam konteks jual beli (Rusdan, 2022). Islam telah mengatur aturan-aturan yang mencakup rukun dan syarat transaksi, termasuk kewajiban bagi pihak penjual dan pembeli, proses akad transaksi, serta objek yang diperdagangkan. Islam menetapkan aturan yang tegas mengenai rukun dan syarat dalam jual beli, baik dari sisi penjual maupun pembeli, serta mengenai objek transaksi yang

dilakukan(stisbusbulkhatimah.) Penting untuk memastikan kejelasan dan keabsahan objek transaksi agar tidak menimbulkan kerugian bagi salah satu atau kedua belah pihak. Islam menetapkan batasan yang jelas terkait objek transaksi, yaitu kejelasan barang, takaran atau ukuran yang jelas, komposisi yang jelas, keabsahan produk, dan tidak adanya penipuan dalam promosi atau iklan. Oleh karena itu, praktik jual beli harus dilakukan dengan tanggung jawab dan memberikan manfaat bagi semua pihak yang terlibat(Erry Fitrya Primadhany, 2012)

Sebelum seseorang memutuskan untuk membeli, mereka harus memilih produk dengan mempertimbangkan kelebihan dan kekurangan masing-masing. Setelah memilih, penting bagi konsumen untuk memahami tingkat keterlibatan mereka terhadap produk tersebut, apakah sesuai dengan kebutuhan atau keinginan, hal ini membantu penjual menentukan strategi pemasaran yang tepat untuk memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Sebagian konsumen mungkin sadar akan pertimbangan ini, sementara yang lain mungkin lebih dipengaruhi oleh penampilan fisik produk. Memahami dinamika ini memungkinkan penjual untuk menyusun pendekatan yang sesuai dengan preferensi dan kebutuhan konsumen. Dalam esensi, pembelian adalah tentang mengambil keputusan tentang kepemilikan dan melibatkan pilihan antara beberapa opsi, yang dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor.(Faza Safiratun Nisa, 2023).

Penelitian yang penulis teliti berlokasi di desa Sanggra Agung Kecamatan Socah, Kabupaten Bangkalan. Penelitian ini sangat menarik untuk penulis teliti dikarenakan banyak masyarakat sekitar yang membicarakan tentang diskon yang dilakukan pemilik toko rere, dikarenakan toko tersebut sering memberikan diskon hingga ada beberapa komplain dari konsumen terkait kelayakan produk yang di tawarkan sudah kadaluarsa, hingga timbul stetmen yang negatif bahwasanya pemilik toko menjual produk yang sudah kadaluarsa. Serta kebiasaan masyarakat sekitar yang mempunyai kebiasaan membeli produk atau barang tanpa memastikan produk tersebut bagus atau tidak. Maka dari itu penulis memilih objek penelitian di toko rere dengan tujuan memastikan bagaimana praktik jual beli menggunakan sistem diskon yang di lakukan pemilik toko rere apakah praktiknya sesuai dengan prinsip muamalah atau tidak.

## **KAJIAN LITERATUR**

### **Jual Beli**

Secara etimologi, jual beli berarti menukar harta dengan harta. sedangkan secara terminologi, terdapat beberapa ulama yang berpendapat. Menurut ulama Hanafiyah, jual beli adalah penukaran harta

(benda) dengan harta yang lain berdasarkan cara khusus (yang diperbolehkan). Unsur-unsur definisi ini mengandung pengertian bahwa cara yang khusus yang dimaksudkan ulama Menurut Mazhab Hanafi, transaksi jual beli dapat dilakukan melalui ijab dan qabul, atau dengan saling menukar barang dan harga antara penjual dan pembeli. Namun, barang yang diperdagangkan haruslah bermanfaat bagi manusia; oleh karena itu, barang-barang seperti bangkai, minuman keras, dan darah dikecualikan dari jual beli karena tidak memberikan manfaat bagi umat Islam. Ulama Hanafi menyatakan bahwa jika jenis barang tersebut diperjual belikan, transaksi tersebut dianggap tidak sah. Menurut Imam Nawawi, jual beli adalah tukar menukar barang atau sejenisnya. Al-Syarbini dalam kitab *Mughni al-mukhtaj* mendefinisikannya, "*pertukaran harta dengan harta dengan cara tertentu*". Menurut Ibnu Qudamah menyatakan bahwa jual beli merupakan proses di mana harta ditukar dengan harta lainnya untuk tujuan kepemilikan (Anisa, 2018.)

### **Macam-Macam Jual Beli Menurut Ulama Hanafiyah**

Dalam macam atau bentuk jual beli, terdapat beberapa klasifikasi yang dikemukakan oleh para ulama salah satunya ulama' Hanafiyah:

#### **Jual Beli Yang *Shahih***

Sebuah transaksi jual beli dianggap sah jika memenuhi syarat-syarat yang ditentukan oleh syariat, termasuk tidak menjadi milik orang lain, dan tidak lagi tergantung pada opsi untuk membatalkannya. Sebagai contoh, ketika seseorang membeli sebuah kendaraan roda empat, semua rukun dan syarat jual beli telah terpenuhi. Kendaraan tersebut telah diperiksa oleh pembeli untuk memastikan tidak ada cacat atau kerusakan, tidak ada manipulasi harga, harga telah dibayar, dan tidak ada lagi opsi untuk membatalkan transaksi. Dengan demikian, transaksi jual beli tersebut dianggap sah dan mengikat bagi kedua belah pihak.

#### **Jual Beli Yang Membatalkan**

Transaksi jual beli dianggap batal jika salah satu atau seluruh rukunnya tidak dipenuhi, atau jika transaksi tersebut tidak sesuai dengan syariat, atau jika barang yang dijual adalah barang yang diharamkan menurut hukum agama. Beberapa jenis transaksi jual beli yang dianggap batal antara lain.:

- 1) Para ulama fiqh sepakat bahwa jual beli barang yang tidak ada atau belum ada adalah transaksi yang tidak sah dalam syariat Islam. Contohnya, menjual buah yang masih berbentuk bunga di pohon dianggap sebagai transaksi yang batil. Karena itu, sebelum barang itu benar-benar ada dan dapat diserahkan, tidak sah untuk menjualnya. Prinsip ini

didasarkan pada keadilan dan kejujuran dalam perdagangan menurut ajaran Islam. Menjalankan bisnis dengan prinsip ini dapat membantu mencegah penipuan dan ketidakadilan dalam pasar. Dan karena itu, sangat penting untuk mematuhi aturan yang ditetapkan dalam fiqh terkait jual beli dalam Islam. Jual beli yang mengandung unsur penipuan, yang pada awalnya baik, tetapi ternyata dibalik itu semua terdapat unsur penipuan.

- 2) Menurut pandangan Islam, jual beli benda-benda yang najis seperti halnya khamar, daging babi, bangkai, dan darah dianggap tidak sah. Hal ini karena benda-benda tersebut dianggap najis dan tidak mengandung nilai harta yang dapat ditukar. Oleh sebab itu, melakukan transaksi jual beli terkait dengan barang-barang tersebut tidak diperbolehkan dalam syariat Islam. Prinsip ini didasarkan pada kebersihan, kesehatan, dan moralitas dalam agama Islam, yang mengajarkan pentingnya menjaga kesucian dan kebersihan dalam segala aspek kehidupan, termasuk dalam aktivitas perdagangan.

### **Jual beli *fasid***

Adalah jual beli yang rusak dan apabila kerusakan itu menyangkut harga barang dan boleh di perbaiki. Jenis-jenis jual beli *fasid*, antara lain:

- 1) Jual beli *al-majhul*, yang merujuk pada transaksi yang melibatkan barang yang secara umum tidak dapat dikenali, dianggap tidak sah dalam syariat Islam. Namun, terdapat pengecualian bahwa jika ketidakjelasan tersebut hanya sedikit, maka transaksi tersebut dianggap sah. Ini mengindikasikan bahwa meskipun ketidakpastian terkait dengan barang yang diperdagangkan, jika tingkat ketidakpastiannya rendah dan dapat ditangani, transaksi tersebut masih dapat diakui dalam hukum Islam. Prinsip ini memperhitungkan kenyamanan dan keadilan bagi kedua belah pihak yang terlibat.
- 2) pandangan ulama Hanafiyah, jual beli yang melibatkan suatu syarat dianggap sah apabila syarat tersebut terpenuhi atau mencapai waktu tenggang yang telah ditetapkan dalam perjanjian. Hal ini menunjukkan bahwa dalam hukum Islam, penyelesaian suatu transaksi terkait dengan syarat harus memenuhi ketentuan-ketentuan yang telah disepakati. Dengan demikian, transaksi jual beli yang melibatkan syarat

dianggap sah ketika syarat tersebut dipenuhi atau saat waktu yang telah ditentukan berakhir. Prinsip ini menegaskan pentingnya kejelasan dan ketaatan terhadap perjanjian dalam aktivitas perdagangan menurut ajaran Islam.

- 3) Menjual barang *ghaib*, yang tidak dapat dilihat pada saat transaksi, umumnya dianggap tidak sah dalam Islam. Prinsip dasarnya adalah bahwa dalam jual beli, barang yang diperdagangkan haruslah nyata dan dapat diidentifikasi secara jelas oleh kedua belah pihak. Penjualan barang *ghaib* menimbulkan ketidakpastian yang tidak sesuai dengan prinsip-prinsip keadilan dan kejujuran dalam perdagangan Islam. Oleh karena itu, dalam hukum Islam, transaksi semacam ini cenderung dianggap tidak sah dan tidak diperbolehkan.
- 4) Dalam hukum Islam, jual beli yang dilakukan oleh orang buta dianggap tidak sah, kecuali jika ada persetujuan dari wali atau wakil yang bertindak atas nama orang buta tersebut. Prinsip ini menegaskan perlindungan terhadap orang yang tidak mampu membuat keputusan sendiri. Dalam transaksi semacam itu, perlu dipastikan adanya wali atau wakil yang sah untuk mewakili kepentingan orang buta tersebut, dengan memastikan keadilan dan perhatian terhadap hukum Islam.
- 5) Menukar barang dengan barang yang diharamkan, misalnya menjadikan barang-barang yang diharamkan sebagai harta, seperti babi, khamr, bangkai, dan darah. (Ikhsan, 2017)

### Syarat dan Rukun Jual Beli

- a. *Aqidain* (kedua pihak yang sedang berakad) merupakan orang yang berakal.
- b. Syarat kedua berkaitan dengan ijab dan qabul, di mana qabul harus didasarkan pada ijab, dan keduanya harus terjadi dalam satu pertemuan..
- c. Barang yang dijual harus hadir (*ma'qud 'alaih*) dan keberadaannya harus pasti, tidak boleh abstrak.
- d. Objek jual beli harus bermanfaat, suci, sepenuhnya dimiliki oleh penjual, dan dapat diserahkan kepada pembeli.
- e. Penjual harus mengetahui kondisi barang yang dijual agar terhindar dari ketidaktahuan terkait cacat atau kondisi barang yang tidak diketahui
- f. Penjual tidak diperbolehkan menetapkan batas waktu bagi pembeli untuk melakukan pembelian, karena hal ini melibatkan hak kebebasan pembeli dalam bertransaksi (Agus & Hammam, 2022)

## Diskon

Menurut Carthy yang dikutip oleh Arif Isnaini, diskon adalah pengurangan dari harga awal yang diberikan oleh penjual kepada pembeli, yang juga dapat menjadi bagian dari strategi pemasaran. Sigit, dalam kutipan yang sama, menguraikan bahwa potongan harga merupakan pengurangan dari harga yang telah ditetapkan, bergantung pada pemenuhan syarat-syarat tertentu oleh pembeli. Soemarso dan Simamora, yang disitir oleh Arif Isnaini, menjelaskan bahwa potongan penjualan, atau potongan tunai, diberikan sebagai insentif jika pembayaran dilakukan lebih cepat dari jangka waktu kredit. (soemarso, 2002)

Tujuan di Berikannya Diskon

- a. Meningkatkan penjualan adalah salah satu tujuan utama pemberian potongan harga. Dengan memberikan diskon, penjual dapat menarik minat konsumen sehingga mereka lebih tertarik untuk melakukan pembelian.
- b. Diskon merupakan strategi pemasaran yang digunakan untuk menarik perhatian konsumen. Dengan menawarkan harga yang lebih murah, potongan harga dapat meningkatkan daya tarik suatu produk atau layanan.
- c. Diskon adalah strategi yang memperkenalkan produk baru dengan menawarkan harga lebih rendah kepada konsumen, mendorong mereka untuk mencoba dan membeli produk tersebut serta meningkatkan daya tarik produk.
- d. Diskon kerap dimanfaatkan untuk mengurangi persediaan barang yang berlebihan atau mendekati kadaluwarsa. Ini membantu penjual mengelola stok dan menghindari kerugian akibat barang yang tidak terjual.
- e. Diskon bisa menjadi insentif bagi pelanggan tetap untuk terus berbelanja di penjual yang sama, meningkatkan loyalitas mereka. Memberikan potongan harga khusus kepada pelanggan setia dapat membantu mempertahankan basis pelanggan yang ada. (Erry Fitrya Primadhany, 2012).

## Macam-Macam Diskon

- a) Diskon Persentase, bentuk paling umum dari potongan harga, terjadi saat harga produk atau layanan dikurangi sejumlah persentase tertentu. Sebagai contoh, penjual dapat memberikan diskon sebesar 20% dari harga normal.
- b) Diskon jumlah tetap adalah penurunan harga yang diberikan dalam bentuk jumlah tetap yang dikurangkan dari harga normal suatu produk. Contohnya, penjual bisa memberikan diskon sebesar 50.000 rupiah dari harga asli produk. Diskon semacam ini

sering kali menjadi daya tarik bagi konsumen karena mereka dapat melihat nilai potongan yang jelas dan langsung terasa. Dengan adanya diskon ini, konsumen cenderung merasa mendapatkan nilai lebih dan mungkin termotivasi untuk membeli produk tersebut.

- c) Diskon musiman merujuk pada potongan harga yang diberikan dalam periode waktu tertentu, seperti hari-hari libur, musim penjualan khusus (seperti musim gugur atau Natal), atau saat perayaan tertentu seperti Hari Raya. Penawaran semacam ini sering kali menjadi strategi pemasaran yang efektif untuk menarik konsumen dan meningkatkan penjualan selama periode tertentu. Dengan memberikan diskon pada saat-saat yang dianggap istimewa, penjual dapat mendorong konsumen untuk melakukan pembelian lebih cepat atau memilih produk mereka dibandingkan dengan pesaing. Hal ini juga bisa menciptakan atmosfer yang lebih bersemangat dalam pengalaman berbelanja.
- d) Diskon Kartu Keanggotaan diberikan oleh beberapa bisnis kepada pemegang kartu keanggotaan atau pelanggan yang terdaftar. Diskon tersebut dapat berupa potongan harga eksklusif, poin hadiah, atau promosi khusus.
- e) Diskon Kuantitas adalah potongan harga yang diberikan saat konsumen membeli dalam jumlah yang lebih besar. Hal ini bertujuan untuk mendorong pembelian dalam jumlah besar dan meningkatkan volume penjualan secara keseluruhan.
- f) Penawaran produk atau layanan dalam paket dengan harga lebih terjangkau daripada pembelian terpisah, yang dikenal sebagai Diskon Bundling, bertujuan untuk mendorong pembelian lebih banyak dan memberikan nilai tambahan kepada konsumen.
- g) Diskon Pengiriman Gratis adalah ketika penjual mengurangi biaya tambahan dengan menghapus biaya pengiriman, tujuannya adalah untuk membuat pembelian lebih menarik bagi konsumen. Dengan penawaran ini, konsumen lebih cenderung untuk membeli, terutama jika biaya pengiriman menjadi faktor penting dalam keputusan pembelian mereka. Selain itu, dengan menghilangkan biaya pengiriman, penjual dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan memperkuat hubungan. (Ntobuo et al., 2021)

## METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan penelitian Kualitatif (*field research*) Dengan menggunakan pendekatan Deskriptif (Abduroman

et al., 2020) di Kabupaten Bangkalan, penelitian lapangan ini memungkinkan peneliti untuk mendapatkan data yang rinci dan mendalam tentang objek penelitian. Data dikumpulkan langsung di Desa Sanggra Agung Kecamatan Socah, Kabupaten Bangkalan.

Metode ini menggunakan teknik pengumpulan data dari observasi, wawancara, dokumentasi. Serta sumber data yang di dapat melalui data sekunder Data sekunder diperoleh secara tidak langsung melalui referensi literatur seperti laporan kantor, profil, buku pedoman, atau sumber pustaka lainnya dan data primer data primer dalam penelitian diperoleh secara langsung dari sumbernya melalui metode pengukuran, pengisian angket secara langsung, observasi, wawancara, dan teknik lainnya. (Staiku, 2024)

## **PEMBAHASAN**

### **Hasil Observasi**

Tahap awal sebelum wawancara peneliti melakukan observasi terhadap kondisi toko Rere dan lingkungan sekitar toko, observasi berdasarkan pengamatan langsung oleh peneliti mendapati toko Rere ini merupakan toko yang lumayan luas di bandingkan toko-toko sekitar. Toko rere buka mulai jam 06:00 pagi sampai 22:00 malam. Toko rere ini berada di samping pertigaan jalan yang berada di desa sanggra agung, lokasi toko rere ini jauh dari pasar sehingga masyarakat banyak yang berbelanja kebutuhan pokok di toko rere ini, selain menjual produk yang lengkap toko rere ini salah satu toko yang menjual produk yang paling murah diantara beberapa toko yang berada di Desa Sanggra Agung Socah Bangkalan. Setiap harinya toko rere ini ramai pembeli mulai dari orang dewasa dan juga anak-anak.

### **Praktik Jual Beli Menggunakan Potongan Harga Pada Toko Rere**

Informasi dalam penelitian ini didapatkan melalui observasi, dokumentasi, dan wawancara, yang merupakan data penunjang(siti mania, 2021) Peneliti memilih informan yang terlibat langsung dalam transaksi menggunakan sistem diskon, yaitu pemilik toko. Hasil wawancara di Desa Sanggra Agung, Kecamatan Socah, Kabupaten Bangkalan, menunjukkan bahwa pemilik Toko Rere hanya melakukan transaksi jual beli pada hari-hari tertentu, seperti bulan Ramadan, Idul Fitri, dan saat stok produk melimpah. Praktik yang dilakukan pemilik dengan cara beberapa jenis barang eceran di satukan seperti halnya sembako kemudian di perkirakan harga jual tanpa merugikan pemilik toko, setelah hal tersebut dilakukan kemudian produk yang akan di perjual-belikan dinaikkan dari harga yang sudah di perkirakan pemilik toko, Contoh harga asli barang sebelum di berikan diskon Rp.40.000

kemudian penjual menaikkan harga menjadi 50.000 yang kemudian di berikan diskon 20% maka harga tersebut kembali ke harga awal yaitu 40.000, hal ini dilakukan hanya untuk memikat pembeli dan persaingan usaha yaitu dengan cara mendiskonkan barang dagangannya. Praktik diskon yang dilakukan toko rere ini sangat membantu masyarakat sekitar dikarenakan produk yang ditawarkan sangatlah murah dan lengkap sehingga antusias konsumen untuk membeli produk yang di perjual-belikan sangat tinggi, hingga dari hasil wawancara di atas konsumen cukup tergiur terhadap diskon yang dilakukan tanpa mereka ketahui bagaimana pemilik melakukan trik diskon tersebut, mereka hanya tergiur karena harganya yang murah dan tidak begitu memperhatikan produk yang di tawarkan

Tanggapan konsumen terhadap sistem diskon yang dilakukan pemilik toko terdapat beberapa tanggapan mulai dari konsumen yang merasa puas karena harganya murah dan produknya lengkap dan ada tanggapan netral karena ketika toko rere tersebut menjual dengan sistem diskon konsumen tersebut tidak kebagian serta ada juga tanggapan kecewa karena produk yang dibeli dengan sistem diskon sudah kadaluarsa sehingga tidak dapat di konsumsi. berdasarkan hasil praktik yang dilakukan pemilik tidak melihat kualitas keseluruhan produk yang di tawarkan tetapi melihat beberapa produk yang sekiranya banyak di minati, seperti beras atau bahan pokok yang non kemasan dan keuntungan dari penjualan dengan praktik diskon tersebut sama persis dengan keuntungan sebelum produk di diskonkan dalam hal ini praktik diskon yang dilakukan hanya untuk memikat pembeli. Tidak semata-mata mengambil banyak keuntungan dari praktik diskon tersebut.

### **Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Praktik Yang Dilakukan Pemilik Toko**

Agama Islam, sebagai ajaran yang mengatur kehidupan manusia di dunia dan akhirat, memasukkan praktik jual beli sebagai bagian integral dari sistem perekonomian yang diatur dalam Fiqih Muamalah. Pengaturan ini bersumber dari dua sumber utama yang absolut, yaitu *al-Qur'an* dan *al-Hadist*, yang menjadi panduan bagi umat Islam dalam menjalankan praktik jual beli sesuai dengan prinsip-prinsip agama kehidupan(Kumparan, 2023)

Potongan harga adalah strategi pemasaran yang digunakan penjual untuk menarik minat pembeli. Konsep potongan harga yang diteliti mencakup berbagai aspek seperti ketentuan berlakunya, tujuan, sistem pemberian, dan kualitas produk yang terkena diskon. Diskon diberikan baik untuk pembelian eceran maupun grosir di Toko Rere, Kecamatan tersebut, Socah, Diskon diberikan untuk produk eceran yang kemudian

digabungkan menjadi sembako atau grosir, strategi ini dilakukan saat mendekati musim seperti lebaran atau ketika stok barang berlimpah. Ini adalah strategi pemasaran yang umum digunakan untuk mendorong pembelian dalam jumlah besar, manfaatnya bagi penjual adalah pengurangan biaya produksi per unit, sementara bagi pembeli, ini mengurangi biaya pesanan dan harga satuan lebih rendah. Toko Rere mencatat bahwa diskon pada hari-hari tertentu bertujuan untuk menarik minat pembeli. Sistem diskon yang dilakukan pemilik toko rere merupakan sistem diskon musiman, diskon musiman merujuk pada potongan harga yang diberikan dalam periode waktu tertentu, seperti hari-hari libur, musim penjualan khusus seperti Hari Raya. Penawaran semacam ini sering kali menjadi strategi pemasaran yang efektif untuk menarik konsumen dan meningkatkan penjualan selama periode tertentu. Diskon presentase Diskon Persentase, bentuk paling umum dari potongan harga, terjadi saat harga produk atau layanan dikurangi sejumlah persentase tertentu. Sebagai contoh, penjual dapat memberikan diskon sebesar 20% dari harga normal. yang dimana diskon hanya dilakukan di hari-hari tertentu serta banyaknya diskon yang diberikan di awal tergantung pemilik toko rere.

Toko Rere memberlakukan diskon pada beberapa produknya yang diproduksi, mengikuti perubahan harga beli produk. harga bisa naik terlebih dahulu sebelum diskon diberikan. Sebelum memberikan diskon, toko tersebut mengubah kebijakan harga barang produksinya. Berdasarkan hasil yang didapatkan, praktik yang dilakukan pemilik toko rere di tinjau dari fiqh muamalah terdapat dua kemungkinan yang pertama berdasarkan praktik yang dilakukan dengan menaikkan barang sebelum di diskonkan kepada pembeli, jika penjual memanfaatkan ketidaktahuan konsumen terhadap harga pasaran produk ataupun mengambil untung yang sangat tinggi dengan dasar ketidaktahuan (*Tadlis*), maka tinjauan fiqh muamalah haram (tidak diperbolehkan), namun jika penjual mendiskonkan produk mengikuti harga pasaran. hal ini termasuk strategi penjual maka tinjauan fiqh muamalah boleh dilakukan. Berdasarkan hasil wawancara praktik yang dilakukan pemilik toko termasuk diperbolehkan karena pemilik mengatakan diskon hanya sebagai strategi pemasaran saja tetapi untuk harga jual lebih murah dari toko yang lain, selain itu pernyataan tersebut diperkuat oleh hasil wawancara kepada konsumen yang membeli produk diskon yang ditawarkan pemilik toko. Selain itu berdasarkan tinjauan fiqh muamalah terhadap produk yang ditawarkan pemilik toko dari hasil wawancara penjual mengatakan bahwa produk yang diperjual belikan hanya di pastikan kualitasnya di sebagian produknya saja dalam artian tidak

mencakup keseluruhan produk, maka tinjauan fiqh muamalah tidak boleh dilakukan karena terdapat unsur *Gharar* yaitu jual beli yang tidak jelas.

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian di Desa Sanggra Agung, Kecamatan Socah, Kabupaten Bangkalan, terkait praktik jual beli dengan sistem diskon, dapat disimpulkan bahwa praktik jual beli yang dilakukan pemilik toko rere yaitu dengan cara setiap produk yang akan di perjual-belikan di jadikan semacam sembako ataupun produk berbagai jenis di satukan kemudian di perjual-belikan dengan sistem diskon selain itu pemilik toko juga menjual dengan cara satuan atau eceran. Praktik yang dilakukan pemilik toko sebelum produk diperjual-belikan harga tersebut di naikkan terlebih dahulu Contoh harga asli barang sebelum di berikan diskon Rp.40.000 kemudian penjual menaikkan harga menjadi 50.000 yang kemudian di berikan diskon 20% maka harga tersebut kembali ke harga awal yaitu 40.000, Jual beli dengan sistem diskon yang dilakukan pemilik toko rere tidak dilakukan setiap hari melainkan dilakukan di hari-hari tertentu misal memasuki bulan puasa, hari lebaran dan juga ketika stok barang melimpah. Produk yang di perjual-belikan dengan sistem diskon tersebut tidak semuanya di pastikan terkait kualitasnya hanya beberapa barang yang sekiranya pembeli tertarik. Selain itu toko ini pernah menjual produk yang hampir kadaluarsa yang kemudian didiskonkan setelah beberapa hari produk yang di tawarkan tidak kunjung terjual sehingga produk yang tadinya belum kadaluarsa menjadi kadaluarsa karena terlalu lama di toko, hal ini di sebabkan pemilik toko lupa tidak melihat kembali produk tersebut. Maka dari itu tinjauan fiqh muamalah terhadap praktik jual beli yang di lakukan berdasarkan pengakuan pemilik toko rere yaitu “diskon hanya sebagai strategi persaingan usaha, untuk harga di toko saya tetap paling murah di dibandingkan toko-toko yang lain” berdasarkan dari pengakuan tersebut maka hukumnya boleh di lakukan karena tidak ada unsur memanfaatkan ketidak tahuan konsumen terhadap harga pasaran (*Tadlis*). Namun terkait produk yang ditawarkan dari hasil wawancara pemilik tidak memastikan keseluruhan kualitas produk yang di perjual beli maka hukumnya tidak di perbolehkan karena terdapat unsur ketidak jelasan (*gharar*).

Berdasarkan kajian fiqh muamalah terhadap praktik jual beli dengan sistem diskon di Toko Rere, Desa Sanggra Agung, Kecamatan Socah, Kabupaten Bangkalan, dapat disimpulkan bahwa praktik tersebut ada dua pendapat. Jika praktik yang di lakukan tidak memanfaatkan ketidak tahuan konsumen terhadap harga pasar tetapi praktik dilakukan sesuai dari hasil wawancara yaitu hanya sebagai strategi dan tidak mengambil keuntungan berlebihan maka hukumnya di perbolehkan,

namun jika praktik yang dilakukan untuk mencari keuntungan lebih dari konsumen dari ketidak tahuan konsumen terhadap harga pasaran maka hukumnya tidak di perbolehkan. Dan terkait produk yang di tawarkan tidak selaras dengan prinsip-prinsip fiqh muamalah karena mengandung unsur kelalaian dan ketidak jelasan (*gharar*) terkait produk yang di perjual-belikan, karena penjual tidak memastikan keseluruhan terkait kualitas produknya. Sehingga hal itu dapat merugikan konsumennya.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Abduroman, D., Putra, H. M., & Nurdin, I. (2020). Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Jual Beli Online. *Ecopreneur : Jurnal Program Studi Ekonomi Syariah*, 1(2), 35. <https://doi.org/10.47453/ecopreneur.v1i2.131>
- Agus, & Hammam. (2022). Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli dengan Sistem Diskon. *Kaffa*, 1(4), 1-19.
- Anisa, N. (n.d.). *Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Follower, Like, Dan Viewer Di Media Sosial Instagram*. universitas Agama Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Erry Fitriya Primadhany. (2012). Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon (Studi Kasus di Pertokoan Pasar Baru Palangkaraya). In *Экономика Региона*. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
- Faza Safiratun Nisa. (2023). *Pengaruh Diskon, Cash Back Dan Promo Gratis Ongkir Terhadap Keputusan Pembelian*. Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
- Ikhsan, M. (2017). *Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli dengan Sistem Diskon (Studi pada Toko Bata Jl. Yos Sudarso Kecamatan Panjang Kota Bandar Lampung)*. Institut Agama Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Kumpanan. (2023). *Pengenrtian Agama, Sejarah dan Fungsinya*. 11 April. <https://kumpanan.com/pengertian-dan-istilah/pengertian-agama-sejarah-dan-fungsinya-20BuiqnczHe>
- Ntobuo, N. E., Yusuf, M., & Setiawan, D. (2021). Perspektif Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Menggunakan Potongan Harga (Diskon) Dengan Berjangka Waktu. *At-Tabayyun*, Vol.4(2).
- Rusdan. (2022). Prinsip-Prinsip Dasar Fiqh Muamalah Dan Penerapannya Pada Kegiatan Perekonomian. *Jurnal El-Hikam*, VOL.15(2). <https://ejournal.iainh.ac.id/index.php/elhikam/article/view/237>
- Staiku, A. (2024). *Memahami Perbedaan Antara Data Primer dan Data Sekunder dalam Penelitian*. STASIKU. <https://staiku.ac.id/blog/perbedaan-data-primer-dan-data-sekunder/#:~:text=Data primer merujuk pada informasi,%2C eksperimen%2C atau observasi langsung.>

Komarul Anam, Moh. Karim: Praktik Jual Beli Menggunakan Potongan Harga (Diskon) Pada Toko Rere Desa Sangra Agung Kecamatan Socah, Kabupaten Bangkalan Tinjauan Fiqih Muamalah

stisbusulkhatimah.	(n.d.).	No	Title.
	<a href="https://journal.stisbusnulkhotimah.ac.id/index.pbp/al-barakat">https://journal.stisbusnulkhotimah.ac.id/index.pbp/al-barakat</a>		
Subagio, M. R. (2019).	<i>Analisis Fiqih Muamalah Terhadap Praktik Jual Beli Tembakau Bal-Balan Antara Pengepul Dengan Petani.</i>		Universitas Islam Negeri Mataram.