

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PENERAPAN DISKON
DENGAN METODE SPIN DALAM JUAL BELI PAKAIAN
(Studi Kasus Toko Linta Fashion Kecamatan Wanadadi
Kabupaten Banjarnegara)**



SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Hukum (S.H)**

**Oleh
RIZKI JAUHAZZAKIA MEIRANTI
NIM. 1717301033**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO
2024**

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PENERAPAN DISKON
DENGAN METODE SPIN DALAM JUAL BELI PAKAIAN
(Studi Kasus Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi,
Kabupaten Banjarnegara)**



SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Hukum (S.H)**

**Oleh
RIZKI JAUHAZZAKIA MEIRANTI
NIM. 1717301033**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO
2024**

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Dengan ini, saya :

Nama : Rizki Jauhazzakia Meiranti
NIM : 1717301033
Jenjang : S-1
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syariah
Universitas : UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

Menyatakan bahwa Naskah skripsi berjudul Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penerapan Diskon Dengan Metode Spin Dalam Jual Beli Pakaian (Studi Kasus Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara) ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, bukan dibuatkan orang lain, bukan saduran juga bukan terjemahan. Hal-hal yang bukan karya saya yang dikutip dalam skripsi ini, diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari terbukti pernyataan saya ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan skripsi dan gelar akademik yang telah saya peroleh.

Purwokerto, 02 April 2024
Saya yang menyatakan,



Rizki Jauhazzakia Meiranti
1717301033

PENGESAHAN

Skripsi berjudul

**Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penerapan Diskon Dengan Metode Spin
Dalam Jual Beli Pakaian
(Studi Kasus di Toko Linta Fashion Kecamatan Wanadadi Kabupaten
Banjarnegara)**

Yang disusun oleh Rizki Jauhazzakia Meiranti (NIM. 1717301033) Program Studi
Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Prof. KH
Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada tanggal 24 April 2024 dan dinyatakan
telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H.) oleh Sidang
Dewan Penguji Skripsi

Ketua Sidang/ Penguji I



Dr. Marwadi, M. Ag.
NIP. 19751224 200501 1 001

Sekretaris Sidang/ Penguji II



Mokhamad Sukron, Lc., M. Hum.
NIP. 19860118 202012 1 005

Pembimbing/ Penguji III



Farhi Erlina, M. H.
NIP. 19871014 201903 2 009

Purwokerto, 26 April 2024

Dewan Fakultas Syari'ah



Supari, S. Ag., M. A.
19700705 200312 1 001

NOTA DINAS PEMBIMBING

Purwokerto, 02 April 2024

Hal : Pengajuan Munaqosyah Skripsi Sdr. Rizki Jauhazzakia Meiranti
Lampiran : 4 Eksemplar

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Syariah UIN
Prof. K.H. Saifuddin Zuhri
Purwokerto
di Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

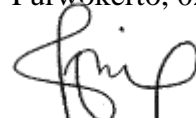
Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi, maka melalui surat ini saya sampaikan bahwa :

Nama : Rizki Jauhazzakia Meiranti
NIM : 1717301033
Jenjang : S-1
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syariah
Judul : Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penerapan Diskon Dengan Metode Spin Dalam Jual Beli Pakaian (Studi Kasus Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara)

Sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri untuk dimunaqosyahkan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H)

Demikian atas perhatian bapak, saya mengucapkan terimakasih
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing,
Purwokerto, 02 April 2024



Fatm Erlina S.H., M.H.
NIP: 19871014201903 2 009

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, rasa syukur yang tak terhingga kupanjatkan kepada Allah SWT atas takdir indah yang diberikanNya untukku. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada baginda Nabi agung Muhammad SAW, semoga syafa'atnya selalu menyertai umatnya di dunia dan akhirat. Aamiin

Karya kecil ini aku persembahkan:

Kepada kedua orangtua saya Bapak Warisno dan Ibu Hartiyah terima kasih atas segala bentuk cinta dan kasih sayang yang tak ada batasnya. Perhatian, dukungan dan doa ikhlas yang senantiasa mengiringi tiap langkah anakmu ini.

Harapan terbesar semoga kebaikan senantiasa terus mengalir tanpa henti dan selalu dilimpahkan kemudahan dalam perjalanannya. Aamiin



PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-LATIN

Transliterasi kata-kata Arab yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Menteri Kebudayaan R.I. Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Ṡa	Ṡ	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	Ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha'	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zāl	Ẓ	Ze (dengan titik di atas)
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	Ṣad	Ṣ	Es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	Ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	Ta	Ṭ	Te (dengan titik di bawah)

ظ	Za	Ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	'Ain	'	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	W
ه	Ha'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya'	Y	Ye

B. Konsonan Rangkap Karena *Syaddah* ditulis rangkap

ذِمَّةٌ	Ditulis	<i>Ẓimmaḥ</i>
---------	---------	---------------

C. Ta' Marbutah di akhir kata Bila dimatikan tulis *h*

إِجَارَةٌ	Ditulis	<i>Ijārah</i>
-----------	---------	---------------

Ketentuan ini tidak diberlakukan pada kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya.

D. Vokal Pendek

□	Fathah	Ditulis	A
□	Kasrah	Ditulis	I
□	Ḍamah	Ditulis	U

E. Vokal Panjang

1.	Ḍamah + wawu mati	Ditulis	ū
	المَوْصُوفَةُ	Ditulis	<i>al-Mauṣūfah</i>
2.	Fathah + alif	Ditulis	ā
	مُسْتَأْجِرٌ	Ditulis	<i>Mustājir</i>
3.	Kasrah + ya' mati	Ditulis	ī
	أَجِيرٌ	Ditulis	<i>Ajīr</i>

F. Vokal Rangkap

المَوْصُوفَةُ	Ditulis	<i>al-Mauṣūfah</i>
---------------	---------	--------------------

G. Kata Sandang Alif dan Lam

1. Bila diikuti huruf Qamariyyah

الْعَمَلُ	Ditulis	<i>al-'Amal</i>
-----------	---------	-----------------

2. Bila diikuti huruf Syamsiyyah diikuti dengan menggunakan huruf Syamsiyyah yang mengikutinya

الصِّدِّيقِ	Ditulis	<i>Ash-Ṣhiddiq</i>
-------------	---------	--------------------

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rabbil'alamin, Puja dan puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena Berkah, Rahmat serta HidayahNya sehingga karya skripsi ini dapat selesai dengan lancar. Shalawat serta salam penulis panjatkan kepada junjungan Nabi agung Muhammad SAW, yang dinantikan berkah syafa'atnya kelak di hari akhir, Aamiin.

Penulisan skripsi ini bertujuan untuk melengkapi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Hukum pada Pogram Studi Hukum Ekonomi Syariah di Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto. Adapun judul skripsi ini adalah **Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penerapan Diskon Dengan Metode Spin Dalam Jual Beli Pakaian (Studi Kasus Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara)** Mengingat kemampuan penulis yang terbatas, penulis meyakini bahwa dalam penyusunan karya skripsi masih jauh dari kata sempurna dan masih banyak kekurangan didalamnya.

Pada penyusunan skripsi ini tentulah tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, baik dalam ide, kritik saran maupun dalam bentuk lainnya. Oleh karena itu, dalam kesempatan kali ini penulis menyampaikan banyak terimakasih kepada:

1. Dr. H. Supani, S.Ag., M.A., selaku Dekan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Dr. H. M. Iqbal Juliansyahzen, S.Sy., M.H., selaku Wakil Dekan I Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Dr. Marwadi, M.Ag., selaku Wakil Dekan II Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Dr. Haryanto, M.Hum., M.Pd., selaku Wakil Dekan III Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. M. Wildan Humaidi, S.H.I., M.S.I., selaku Ketua Jurusan Hukum Ekonomi dan Tata Negara Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

6. Mokhammad Sukron, Lc., M.Hum., selaku Sekretaris Jurusan Hukum Ekonomi dan Tata Negara Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Ainul Yaqin, M.Sy., selaku Koordinator Prodi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
8. Fatni Erlina, S.H., M.H. selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang sudah sabar dalam membimbing hingga skripsi ini dapat selesai.
9. Seluruh Civitas Akademik Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
10. Kepada Adik penulis Azrie Hilmy Ramadhan yang selalu memberikan doa, semangat dan dukungannya selama ini.
11. Segenap teman teman Keluarga Mahasiswa HES 2017, terkhusus Kelas HES A yang berjalan beriringan bersama untuk mencapai asa.
12. Pemilik Toko Linta Fashion yang senantiasa memberikan dukungan dan penggalan data data untuk keperluan kelengkapan skripsi.
13. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang memberikan do'a, dukungan dan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini. Terimakasih untuk semuanya dan semoga dapat balasan yang terbaik dari Allah SWT. Aamiin.

Akhirnya penulis berharap semoga kebaikan yang telah mereka lakukan mendapat ridho dan balasan kebaikan dari Allah SWT. Penulis menyadari akan tidak sempurnaan dari karya ini, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran untuk menciptakan kesempurnaan karya ini. Penulis berharap semoga karya skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Aamiin.

Purwokerto, 02 April 2024
Saya yang menyatakan,



Rizki Jauhazzakia Meiranti
1717301033

**Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penerapan Diskon Dengan Metode Spin
Dalam Jual Beli Pakaian (Studi Kasus Toko Linta Fashion Kecamatan
Wanadadi Kabupaten Banjarnegara)**

ABSTRAK

**RIZKI JAUHAZZAKIA MEIRANTI
NIM. 1717301033**

**Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah
Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri
Purwokerto**

Toko Linta Fashion, yang terletak di Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara ini menjual berbagai macam jenis pakaian. Toko Linta Fashion menggunakan metode spin dalam menentukan besaran diskon, setiap pelanggan akan mendapatkan potongan yang berbeda-beda tergantung keberuntungan saat memutar spin. Berdasarkan konteks tersebut, peneliti memberikan dua rumusan masalah, yaitu: *Pertama*, bagaimana penerapan diskon dengan metode spin dalam jual beli pakaian di Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara? *Kedua*, bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap penerapan diskon dengan metode spin dalam jual beli pakaian di Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara?

Dalam penelitian lapangan ini, peneliti menggunakan pendekatan yuridis sosiologis dengan memanfaatkan teknik pengumpulan data observasi, interview dan dokumentasi dalam mendapatkan data primer dan sekunder yang dibutuhkan, kemudian dianalisis dengan menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sistem potongan diskon dalam jual beli pakaian di Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara dalam Islam diperbolehkan. Tetapi praktik diskon dalam dengan metode spin ini tergolong perbuatan *gharar* dan *Maysir*, dilihat dari sisi penentuan diskon yang berbeda-beda melalui spin dan metode spin juga dapat menciptakan ketidakjelasan harga. Adapun aspek yang menggambarkan bahwa praktik ini dikategorikan sebagai *maysir*, yaitu: *Pertama*, dari segi esensi diskon dengan metode spin, terdapat unsur kebetulan yang cukup kuat. *Kedua*, dari segi dampak sosial dan ekonomi, praktik diskon dengan metode spin dapat menciptakan perilaku konsumtif yang tidak sehat. *Ketiga*, dalam praktik ini, terdapat unsur ketidakjelasan harga yang bisa membingungkan konsumen.

Kata Kunci: *Hukum Islam, Jual Beli, Diskon, Roda Keberuntungan*

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-LATIN	vi
KATA PENGANTAR	ix
ABSTRAK	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
DAFTAR TABEL	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Definisi Operasional	9
C. Rumusan Masalah.....	10
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	11
E. Kajian Pustaka	12
F. Sistematika Pembahasan.....	17
BAB II TINJAUAN UMUM JUAL BELI, PENETAPAN HARGA DAN DISKON	19
A. Konsep Jual Beli Dalam Islam	19
B. Penetapan Harga dalam Konsep Islam dan Konvensional	36
C. Konsep Diskon Dalam Islam	43
BAB III METODE PENELITIAN	53
A. Jenis Penelitian	53
B. Pendekatan Penelitian.....	53
C. Sumber Data	54
D. Metode pengumpulan data.....	55
E. Metode Analisis Data	57

BAB IV PENERAPAN DISKON DENGAN METODE SPIN DALAM JUAL BELI PAKAIAN DI TOKO LINTA FASHION DAN TINJAUANNYA DALAM HUKUM ISLAM	59
A. Penerapan Diskon Dengan Metode Spin Dalam Jual Beli Pakaian Di Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara	59
B. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penerapan Diskon Dengan Metode Spin Dalam Jual Beli Pakaian di Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara	68
BAB V PENUTUP	84
A. Kesimpulan.....	84
B. Saran	85
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	



DAFTAR LAMPIRAN

Transkrip Wawancara Dengan Informan



DAFTAR TABEL

TABEL I Kajian Pustaka

TABEL II Tabel Diskon



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sebagai makhluk hidup yang disebutkan paling sempurna karena memiliki akal, dengan demikian kehidupan manusia pun tidak pernah lepas dari aturan, sebagaimana istilah dalam ilmu hukum dimana ada masyarakat maka disana ada hukum. Allah SWT telah memberikan petunjuk kepada manusia melalui Rasul-Nya. Petunjuk tersebut terdapat pada al-Qur'an, baik aqidah, akhlak maupun syariah. Aqidah dan akhlak bersifat tetap. Sedangkan syariah dalam praktiknya sering berubah-ubah, hal itu untuk merespon perkembangan zaman dan kebutuhan hukum. Oleh sebab itu hukum Islam memiliki sifat *komprehensif* dan *universal*. Bersifat *komprehensif* karena syariah Islam mencakup semua lini kehidupan, baik yang berhubungan dengan Allah SWT maupun yang berhubungan dengan sesama manusia. Sedangkan sifat *universal* karena sifat ini tidak terbatas oleh waktu dan tempat tertentu sehingga bisa diaplikasikan setiap waktu atau zaman. Dengan itu sifat *universal* terlihat dalam kegiatan muamalah terutama dibidang ekonomi.¹

Hukum Islam sangat memperhatikan urusan manusia dalam bermuamalah, dengan berbagai syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi dalam melakukan kegiatan muamalah tersebut agar berjalan dengan baik,

¹ Mohamad Nur, "Analisis Penyelesaian Sengketa Akad *Murābahah* (Jual-Beli) Antara Bank Syariah – X dengan PT AS di Badan Arbitrase Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia

tanpa adanya pihak yang dirugikan baik diri sendiri maupun orang lain.² Dalam hal ini jelaskan bahwa pentingnya penerapan hukum dalam masyarakat, namun banyak dari masyarakat yang melakukan transaksi tanpa melihat hukum yang sudah diatur dalam muamalah.

Muamalah dalam artian luas merupakan aturan dari Allah SWT dalam mengatur hubungan manusia dengan sesamanya dalam hidup agar mencapai kesuksesan dunia dan akhirat. Adapun arti muamalah secara sempit yaitu aturan Allah SWT yang mengatur hubungan manusia dengan manusia dalam usahanya agar dapat mencapai keperluan jasmaninya dengan cara yang baik.³ Ulama fikih bersepakat bahwa hukum asal dari transaksi muamalah adalah mubah, selama belum ada hukum yang melarangnya.⁴ Hal itu menjadi transaksi muamalah lebih *fleksibel*. Akad dari transaksi muamalah begitu banyak, salah satunya akad jual beli.

Allah SWT telah menghalalkan jual beli, dan dalam jual beli harus dengan cara yang benar tidak melakukan jual beli dengan cara yang bathil, sebagaimana firman Allah SWT dalam surah an-Nisa' (4) ayat 29, sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا

تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

² Hani Sholohah dan Anna Ramadhina, "Pemanfaatan Barang Gadai Ditinjau Dari Hukum Islam Dan Hukum Perdata Indonesia", *Jurnal Al Afkar*, vol.2, No.2, 2019, hlm. 23.

³ Nuruzzaman Muhammad S dan Arif Mahmud, "Muamalah Dan Akhlak Dalam Islam", *Jurnal Studi Islam*. vol.22, no.1. Juni 2022, hlm. 3.

⁴ Muhammad Maksum dan Hasan Ali, *Dasar - Dasar Fikih Muamalah*, Eksa4305/MODUL 1, 11-12.

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kalian memakan harta-harta kalian di antara kalian dengan cara yang batil, kecuali dengan perdagangan yang kalian saling ridha.”⁵

Jual beli juga dibenarkan dan berlaku sejak pada zaman Rasulullah SAW bahkan sampai sekarang meskipun bentuknya berbeda. Jual beli mengalami perkembangan bentuk dan cara operasionalnya seiring pemikiran dan pemenuhan kebutuhan manusia. Jual beli dan perdagangan memiliki permasalahan dan liku-liku yang rumit, jika di laksanakan tanpa aturan-aturan dan norma yang tepat maka akan menimbulkan permasalahan, kerugian, dan kerusakan dalam masyarakat.

Jual beli dilakukan oleh individu atau kelompok yang mana masing-masing sebagai penjual dan pembeli. Jual beli merupakan aktivitas tukar menukar harta untuk memiliki dan memberi kepemilikan. Menurut *syara'* jual beli adalah pemindahan kepemilikan dengan konpensasi menurut konteks yang disyariatkan. Syarat- syarat jual beli menurut Akhmad Farroh Hasan bahwa syarat jual beli harus sesuai dengan rukun jual beli sebagaimana berdasarkan pendapat jumbuhur ulama. Apabila tidak sesuai maka transaksi jual beli tersebut dikatakan tidak sah.⁶ Adanya rukun dan syarat tersebut tentu bertujuan agar tidak adanya suatu kecurangan atau pihak yang dirugikan.

Dalam Islam jual beli memiliki prinsip *maṣlahah*, keuntungan atau *maṣlahah* bagi pedagang atau yang melakukan transaksi. Oleh karena itu, setiap pelaku usaha harus bersikap proaktif, berusaha untuk berkreasi,

⁵ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah* (Bandung: Diponegoro, 2000), hlm. 65.

⁶ Akhmad Farroh Hasan, *Fiqh Muamalah Dari Klasik Hingga Kontemporer (Teori dan Praktek)* Cct. 1 (Malang: UIN-Malik Press, 2018), hlm. 32-33.

menciptakan inovasi dalam produk yang dihasilkan dan/atau mengatur strategi usaha. Adapun perkembangan sistem jual beli mempunyai beberapa strategi pemasaran yang dilakukan oleh pedagang dalam menjual barang dagangannya dalam melakukan kegiatan pemasaran. Dalam hal jual beli tentu bukan hanya penjual yang memiliki strategi, pembeli juga harus cermat dalam memilih harga barang yang akan dibeli, bisa membandingkan harga dari penjual satu dengan yang lainnya, termasuk juga apabila terdapat diskon disuatu tempat perbelanjaan, tentunya pembeli harus mengetahui harga umum barang tersebut yang dijual di pasaran sebelum diberlakukan potongan harga atau diskon hal ini disebut dengan *reference price*.⁷

Strategi yang dilakukan dalam pemasaran jual beli, yaitu dengan sistem pemotongan harga atau yang biasa kita sebut yaitu sistem diskon. Diskon adalah potongan harga yang diberikan kepada pembeli dengan harga yang telah ditetapkan.⁸ Keanekaragaman metode pemberian diskon dilakukan dalam rangka menarik minat beli konsumen. Konsumen dapat memilih metode diskon yang diinginkan. Konsumen dapat menyesuaikan dengan keperluan. Meskipun hanya membeli satu produk pakaian, pemberlakuan diskon akan tetap diperoleh konsumen. Pada dasarnya terdapat konsumen yang hanya memerlukan membeli satu produk saja, namun ada pula konsumen yang akan lebih tertarik untuk membeli dengan jumlah lebih banyak untuk memanfaatkan metode diskon tersebut. Sistem diskon atau potongan harga ini

⁷ Muamar Khadafi, dkk, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon Dengan Mark Up Terlebih Dahulu", *Jurnal Kajian Hukum Ekonomi Syariah*, vol. 1 no. 1, 2021, hlm. 45.

⁸ Afida, A., dan Zamzami, M. T., "Perspektif Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Menggunakan Potongan Harga (Diskon) dengan Berjangka Waktu di Pusat Perbelanjaan Ramayana Kota Salatiga", *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, vol. 4 no. 02, 2020, hlm. 97.

merupakan sistem diskon di mana pembeli mendapatkan potongan harga dari sesuatu yang telah dibelinya.⁹ Adapun diskon tersebut biasanya berkisar pada 10 % sampai 40 %.

Diskon atau potongan harga merupakan pengurangan harga yang diberikan oleh penjual kepada pembeli dengan harga yang telah ditetapkan dengan menggunakan fungsi pemasaran. Potongan harga merupakan strategi pemasaran untuk mengurangi produk yang tersimpan dan untuk meningkatkan penjualan dengan kategori tertentu. Sebagaimana yang telah disebutkan Syabbul Bachri yang dikutip oleh Muamar Khadafi, Potongan harga atau diskon dalam terminologi Fikih Muamalah dikenal dalam istilah *fuqaha*, yaitu *an-naqis min as-saman* (pengurangan harga). Diskon juga disebut dengan istilah *khasm*. Adapun diskon dalam jual beli Islam di dalamnya terdapat akad *muwada'ah* atau *al-wadi'ah*. Akad *muwada'ah* merupakan bagian dari prinsip jual beli dari segi perbandingan harga jual dan harga beli. Jual beli *muwada'ah*, yaitu jual-beli di mana penjual melakukan penjualan dengan harga yang lebih rendah daripada harga pasar atau dengan potongan (*discount*). Penjualan semacam ini biasanya hanya dilakukan untuk barang-barang atau aktiva tetap yang nilai bukunya sudah sangat rendah. Rukun dan syarat jual beli pada *bay muwada'ah* sama seperti yang terdapat pada *bay murabahah* dengan tambahan yang terdapat pada keumuman jual beli. Mengenai harga awal dari barang yang akan dikenai diskon tidak boleh

⁹ Rahayu, D. W. S., "Penerapan Diskon dalam Menarik Minat Beli Konsumen di Matahari Departement Store Kediri Town Square", *Jurnal Ilmu-Ilmu Ekonomi*, vol. 12 no. 02, 2019, hlm. 45.

bertentangan dengan kondisi barang yang ada. Karena apabila bertentangan maka termasuk ke dalam kategori riba.¹⁰ Dalam Islam, hukum diskon diperbolehkan selama tidak membawa kepada hal yang diharamkan seperti penipuan kepada konsumen, menimbulkan *maḍarat* kepada orang lain, dan lain sebagainya. Dapat ditemukan bahwa harga barang yang didiskon seringkali tidak benar-benar dipotong, adapula akibat barang yang sudah lama atau kurang layak pakai diberikan diskon.

Di Toko Linta Fashion, yang terletak di Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara ini menjual berbagai macam jenis pakaian. Salah satu bentuk strategi pemasaran yang digunakan adalah dengan menetapkan sistem potongan harga pada produk-produk yang dipasarkannya. Di antaranya pada pakaian, baik pakaian untuk dewasa maupun anak-anak, dan pakaian laki-laki maupun perempuan. Secara umum praktik diskon yang dilakukan di Toko Linta Fashion ini tidak berbeda dengan tempat-tempat yang lainnya, hanya saja Toko Linta Fashion menyediakan promo khusus bagi para pelanggan yang hendak ingin mendapatkan potongan dengan harga murah. Namun, sistem diskon yang ditetapkan di Linta Fashion mempunyai ketentuan tertentu terhadap barang atau produk yang akan di diskon. Sistem pada potongan harga ini hanya berlaku pada produk yang beberapa bulan dijual namun tidak laku, artinya tidak berlaku potongan harganya untuk setiap produk yang baru. Pada praktiknya setiap konsumen/pelanggan yang membeli pakaian minimal dengan jumlah harga Rp. 200.000 (dua ratus ribu rupiah)

¹⁰ Muamar Khadafi, "*Tinjauan Hukum Islam...*", hlm. 51.

yang kemudian akan mendapatkan potongan harga. Ketentuan diskon yang diterapkan oleh pemilik toko berbeda dengan toko lain pada umumnya. Toko Linta Fashion menggunakan metode spin dalam menentukan besaran diskon. Metode spin ini menurutnya merupakan metode yang menarik untuk mengambil hati pelanggan agar tertarik untuk membeli. Adapun cara kerja metode spin ini yaitu pelanggan akan disuruh untuk memutar spin, sehingga akan mendapatkan potongan harga. Potongan harga yang ada dalam spin itu berbagai besaran, diantaranya 10 %, 20 %, 30 % dan 40 %. Jadi artinya setiap pelanggan akan mendapatkan potongan yang berbeda-beda tergantung keberuntungan saat memutar spin tersebut.¹¹ Diskon yang dilakukan di Toko Linta Fashion pada dasarnya dilakukan dengan tujuan untuk memperkenalkan produk atau barang baru dan ada juga untuk tujuan agar barang atau produk lama atau model lama dapat terjual hal ini agar tidak terjadinya penumpukan barang, namun tujuan utama dilakukannya diskon agar dapat menarik minat pembeli untuk membeli barang.

Menurut penuturan dari salah seorang mantan karyawan Toko Linta Fashion, diskon yang diadakan di Toko Linta Fashion bukanlah diskon namun harga dari barang yang diskon itulah harga sebenarnya dari barang tersebut. Menurutnya diskon yang sebenarnya itu adalah diskon yang dilakukan terhadap barang yang sudah lama atau barang dengan model lama yang dijual, tidak hanya penggunaan metode spin juga memiliki kecenderungan yang

¹¹ Khusnol Khotimah (Pemilik Toko), Wawancara pada Selasa, 24 Februari 2024, Pukul 09.30 WIB.

mengarah pada ketidakjelasan harga yang didiskon.¹² Oleh karena itu, pada kenyataannya metode diskon yang dilakukan oleh Toko Linta Fashion mengandung dalam penetapan harga. Dimana pakaian yang diberi label diskon sebenarnya harga pakaian tersebut hampir sama atau tidak jauh berbeda dengan harga barang yang tidak berlabel diskon yang dijual di tempat lain. Kata diskon ini seakan menghipnotis masyarakat untuk membeli barang, karena menariknya cara mendapatkan diskon dapat mempengaruhi pembeli untuk membeli barang tersebut. Terlebih untuk diskon yang menggunakan metode spin yang memberikan nuansa berbeda, dimana pelanggan akan mendapatkan potongan harga berdasarkan hasil dari memutar sebuah spin, sehingga hal ini sangat menggiurkan masyarakat untuk membeli barang tersebut.

Dari latar belakang tersebut dan hasil pengamatan peneliti, metode diskon pakaian yang diterapkan oleh Toko Linta Fashion ini tidak sesuai dengan ketentuan diskon secara umum, penetapan diskon dengan metode spin tersebut bersifat spekulatif, serta dapat merugikan salah satu pihak. Karena pada praktiknya setiap orang yang membeli dengan harga yang sama belum tentu diskon yang dapat itu sama, hal ini karena diskon menggunakan metode spin. Dalam sisi lain metode diskon pakaian yang diterapkan oleh Toko Linta Fashion ini tergolong *garar* maka sejatinya transaksi tersebut batal demi hukum namun hal ini belum diindahkan oleh penjual. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk meneliti terhadap ketidakjelasan sistem diskon pakaian yang

¹² Nurul Aimanah (Konsumen Toko), Wawancara pada Selasa, 12 Februari 2024, Pukul 07.00 WIB.

diterapkan oleh Toko Linta Fashion ditinjau dengan hukum Islam dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penerapan Diskon Dengan Metode Spin Dalam Jual Beli Pakaian (Studi Kasus Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara)”

B. Definisi Operasional

1. Hukum Islam

Hukum Islam jika dipahami dari pandangan fikih sebagai kumpulan yang mencakup seluruh aspek hukum syara', baik tertuang secara harfiah maupun hasil penalaran teks, pada umumnya bersandar pada dua kategorisasi hukum Islam, yakni ibadah dan muamalah.¹³ Hukum Islam juga merupakan suatu yang berhubungan dengan norma-norma keagamaan Islam yang mengatur kehidupan manusia. Sedangkan pengertian menurut ahli fikih adalah koleksi daya upaya para ahli hukum untuk menerapkan syari'at atas kebutuhan masyarakat. Maka, hukum Islam dalam penelitian diartikan sebagai kumpulan peraturan dalam agama Islam baik peraturan yang ditetapkan oleh Allah SWT atau Sunnah Rasul atau hasil ijtihad para Ulama.¹⁴ Hukum Islam disini sebagai alat yang digunakan peneliti untuk meneliti permasalahan penerapan diskon dengan metode spin dalam jual beli pakaian di Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara.

2. Diskon

¹³ Wati Rahmi dan Muhamad Zulfikar, *Ilmu Hukum Islam* (Bandar Lampung: t.p, 2015), hlm. 1-2.

¹⁴ Hasbi Ash-Shiddieqi, *Falsafah Hukum Islam* (Jakarta: Bulan Bintang, 1975), hlm. 44.

Diskon atau potongan harga merupakan pengurangan harga yang diberikan oleh penjual kepada pembeli dengan harga yang telah ditetapkan dengan menggunakan fungsi pemasaran. Potongan harga merupakan strategi pemasaran untuk mengurangi produk yang tersimpan dan untuk meningkatkan penjualan dengan kategori tertentu. Sebagaimana yang telah disebutkan Syabbul Bachri yang dikutip oleh Muamar Khadafi, Potongan harga atau diskon dalam terminologi Fikih Muamalah dikenal dalam istilah fuqaha, yaitu *an-naqis min al-tsaman* (pengurangan harga).¹⁵

Secara umum praktik diskon yang dilakukan di Toko Linta Fashion ini tidak berbeda dengan tempat-tempat yang lainnya, hanya saja Toko Linta Fashion menggunakan metode spin untuk mendapatkan potongan harga.

3. Metode Spin

Metode spin ini menurutnya merupakan metode yang menarik untuk mengambil hati pelanggan agar tertarik untuk membeli. Adapun cara kerja metode spin ini yaitu pelanggan akan disuruh untuk memutar spin, sehingga akan mendapatkan potongan harga. Potongan harga yang ada dalam spin itu berbagai besaran, diantaranya 10 %, 20 %, 30 % dan 40 %. Jadi artinya setiap pelanggan akan mendapatkan potongan yang sama dan berbeda setiap pembeliannya.

C. Rumusan Masalah

¹⁵ Muamar Khadafi, dkk, "*Tinjauan Hukum Islam...*," hlm. 51.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka pokok permasalahan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan diskon dengan metode spin dalam jual beli pakaian di Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara?
2. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap penerapan diskon dengan metode spin dalam jual beli pakaian di Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan inti dari permasalahan yang telah dirumuskan dalam penelitian, dapat disebutkan ditarik tujuan yang akan dicapai yaitu sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui tentang penerapan diskon dengan metode spin dalam jual beli pakaian di Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara.
- b. Untuk menganalisis tinjauan hukum Islam terhadap penerapan diskon dengan metode spin dalam jual beli pakaian di Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara.

2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberi manfaat untuk semua pihak pada umumnya, khususnya untuk peneliti. Adapun manfaat penelitian ini, sebagai berikut:

- a. Manfaat Teoritis

- 1) Penelitian ini diharapkan dapat menambah dan memperkaya khasanah keilmuan Islam, khususnya tentang tinjauan hukum Islam terhadap penerapan diskon dengan metode spin dalam jual beli pakaian di Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara.
 - 2) Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan, baik bagi peneliti maupun bagi pembaca tentang tinjauan hukum Islam terhadap penerapan diskon dengan metode spin dalam jual beli pakaian di Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara.
 - 3) Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan salah satu bahan masukan bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian selanjutnya.
- b. Manfaat Praktis
- 1) Sebagai sumbangsih karya ilmiah bagi pembaca dan penulis sendiri untuk memberikan informasi kajian penemuan hukum tentang hukum Islam yang kaitannya dengan ekonomi syariah.
 - 2) Sebagai salah satu rujukan bagi para praktisi, akademisi atau orang yang berkepentingan lainnya, serta menjadi referensi terkait dengan kajian hukum dalam penerapan diskon dengan metode spin dalam jual beli pakaian di Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara.

E. Kajian Pustaka

Kajian Pustaka dimaksud untuk dapat menyampaikan teori yang relevan dengan masalah penelitian, maka kajian pustaka akan menjadi dasar dalam menyusun skripsi yang diteliti, penulis mengamati kembali penelitian-penelitian yang masih berkaitan dengan penelitian ini untuk dijadikan referensi dan pandangan, yaitu:

Pertama, M. Ikhsan yang Berjudul “Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Dengan Sistem Diskon (Studi Pada Toko Bata Jl. Yos Sudarso Kecamatan Panjang Kota Bandar Lampung)”, Fakultas Syariah Dan Hukum UIN Raden Intan Lampung. Pada skripsi tersebut penulis meneliti toko yang sering mengadakan diskon, dan ingin mengetahui sistem diskon tersebut sudah sesuai dengan hukum Islam atau belum karena pemilik toko tersebut adalah muslim. Dan hasilnya yaitu sesuai karena diskon dilakukan secara diam-diam dan pembeli tidak tahu.¹⁶ Sedangkan Penulis mengkaji permasalahan mengenai metode spin sebagai alat untuk menentukan besaran diskon yang akan di peroleh oleh pelanggan, dimana pelanggan mendapat kesempatan mendapatkan harga murah dengan syarat target yang ditentukan telah tercapai terlebih dahulu, yaitu minimal belanja Rp 200.000 (dua ratus ribu rupiah).

Kedua, Juwanto Edy Saputro yang Berjudul ”Pemberian Diskon Dalam Pelaksanaan Jual Beli Di Pasar Cendrawasih Kota Metro Perspektif Hukum Ekonomi Syariah.” Diskon yang dibahas yaitu terhadap barang yang didiskon dalam pelaksanaan jual beli di pasar Cendrawasih Kota Metro merupakan barang yang tidak laku atau berkualitas jelek, barang yang

¹⁶ M. Ikhsan “Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Dengan Sistem Diskon (Studi Pada Toko Bata Jl. Yos Sudarso Kecamatan Panjang Kota Bandar Lampung)”, *Skripsi*, Fakultas Syariah Dan Hukum UIN Raden Intan Lampung.

didiskon telah berumur tahunan ditinjau dari Hukum Ekonomi Syariah.¹⁷ Sedangkan Penulis mengkaji permasalahan mengenai metode spin sebagai alat untuk menentukan besaran diskon yang akan di peroleh oleh pelanggan, dimana pelanggan mendapat kesempatan mendapatkan harga murah dengan syarat target yang ditentukan telah tercapai terlebih dahulu, yaitu minimal belanja Rp 200.000 (dua ratus ribu rupiah).

Ketiga, Mohammad Izza Naufal yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Promo Flash Sale Hewan Kurban (Studi Kasus di Lembaga Human Intiative)” Penelitian ini menghasilkan dua temuan. Pertama, mekanisme akad dalam jual beli promo *flash sale* hewan kurban di Human Intiative sudah sesuai dengan hukum Islam karena syarat pembayarannya terpenuhi. Kedua, kesepakatan harga dalam promo *flash sale* hewan penetapan harga dijelaskan diawal, namun lain halnya dengan harga yang diberikan menggunakan perkiraan yang bisa berubah sewaktu-waktu karena adanya syarat mendapatkannya. Maka dalam hal ini tidak sesuai dengan hukum Islam.¹⁸ Sedangkan Penulis mengkaji permasalahan mengenai metode spin sebagai alat untuk menentukan besaran diskon yang akan di peroleh oleh pelanggan, dimana pelanggan mendapat kesempatan mendapatkan harga murah dengan syarat target yang ditentukan telah tercapai terlebih dahulu, yaitu minimal belanja Rp 200.000 (dua ratus ribu rupiah).

¹⁷ Juwanto Edy Saputro”Pemberian Diskon Dalam Pelaksanaan Jual Beli Di Pasar Cendrawasih Kota Metro Perspektif Hukum Ekonomi Syariah” *Skripsi*, Fakultas Syari’ah, Institut Agama Islam Negeri (Iain) Metro.

¹⁸ Mohammad Izza Naufal yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Promo Flash Sale Hewan Kurban (Studi Kasus di Lembaga Human Intiative)” *Skripsi*, Fakultas Syariah Dan Hukum UIN Walisongo Semarang.

Keempat, Dian Maulina dengan judul “Perspektif Hukum Islam Terhadap Sistem Discount Pakaian Pada Matahari Mall Banda Aceh (Studi Terhadap Penetapan Harga Dan Taghrirnya)”, Fakultas Syari’ah Dan Hukum, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam-Banda Aceh. Sistem discount yang dilakukan oleh Matahari Mall Banda Aceh mengandung gharar atau ketidakjelasan yaitu dalam penetapan harga. Dimana pakaian yang diberi label discount sebenarnya harga pakaian tersebut hampir samadengan harga barang yang tidak berlabel discount yang dijual di tempat lain.¹⁹ Sedangkan Penulis mengkaji permasalahan mengenai metode spin sebagai alat untuk menentukan besaran diskon yang akan di peroleh oleh pelanggan, dimana pelanggan mendapat kesempatan mendapatkan harga murah dengan syarat target yang ditentukan telah tercapai terlebih dahulu, yaitu minimal belanja Rp 200.000 (dua ratus ribu rupiah).

Tabel I

Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
M. Iksan	“Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual	Sama- sama meneliti tentang diskon,	Sistematika diskon yang berbeda, hasil dari penelitian berbeda

¹⁹Dian Maulina “Perspektif Hukum Islam Terhadap Sistem Discount Pakaian Pada Matahari Mall Banda Aceh (Studi Terhadap Penetapan Harga Dan Taghrirnya)”, *Skripsi*, Fakultas Syari’ah Dan Hukum, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam-Banda Aceh.

	Beli Dengan Sistem Diskon (Studi Pada Toko Bata Jl. Yos Sudarso Kecamatan Panjang Kota Bandar Lampung)	sama sama menggunakan metode lapangan, hasil problematika sama sama menggali persoalan diskon	
Juwanto Edy Saputro	”Pemberian Diskon Dalam Pelaksanaan Jual Beli Di Pasar Cendrawasih Kota Metro Perspektif Hukum Ekonomi Syariah.”	Sama sama mengkaji terkait diskon, metode penelitian sama-sama lapangan, ada Batasan minimal harga potongan.	Perbedaan ada pda teknis atau sistematika diskon, hasil penelitian berbeda serta Alamat penelitian juga tentunya sangat berbeda
Muhamad Izza Naufal	“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Promo	Sama sama mengkaji persialan	Teknis atau sistematika diskonnya berbeda, metode diskon berbeda

	Flash Sale Hewan Kurban (Studi Kasus di Lembaga Human Intiative)”	diskon, prespektif yang digunakan sama, sama sama melakukan penelitian lapangan	serta hasil penelitian tentunya berbeda
Dian Maulina	“Perspektif Hukum Islam Terhadap Sistem Discount Pakaian Pada Matahari Mall Banda Aceh (Studi Terhadap Penetapan Harga Dan Taghrirnya)	Sama sama mengkaji diskon, objek diskon sama, serta sama sama menggunakan penelitian lapangan	Sistematika diskon berbeda, hasil penelitian tentunya berbeda

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam skripsi ini terdiri dari 5 bab, yaitu:

Bab pertama disusun untuk memberikan bahasan awal skripsi yang berisi tentang kerangka dasar yaitu latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, kerangka teoritik dan sistematika pembahasan.

Bab kedua merupakan pembahasan teoritis mengenai konsep hukum islam tentang penetapan harga dan diskon dengan sub-sub sebagai berikut: landasan umum jual beli, landasan teori *taqrir* dalam transaksi jual beli, landasan teori penetapan harga dan landasan teori diskon.

Bab ketiga mendeskripsikan mengenai metode penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian, jenis penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, dan juga metode analisis data yang digunakan.

Bab keempat merupakan pembahasan isi dari penelitian yang berisi hasil tinjauan hukum Islam terhadap penerapan diskon dengan metode spin dalam jual beli pakaian di Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara.

Bab kelima merupakan bab bagian terakhir yaitu penutup dari penelitian ini yang didalamnya termasuk kesimpulan dan saran.

BAB II

TINJAUAN UMUM JUAL BELI, PENETAPAN HARGA DAN DISKON

A. Konsep Jual Beli Dalam Islam

1. Pengertian Jual Beli

Jual Beli merupakan bagian dari muamalah yang memiliki pondasi hukum yang sudah jelas. Pondasi hukum terkait jual beli terdapat pada Al-Qur'an dan Hadist yang telah diterima oleh para kaum intelektual dan para ulama. Selain itu jual beli juga dijadikan sebagai media dalam upaya saling tolong-menolong antara orang satu dengan orang lainnya. Jual beli dalam bahasa arab disebut *ba'i* yang secara bahasa adalah tukar atau kegiatan pertukaran harta atas dasar saling merelakan dan pemindahan hak milik dengan ganti yang dapat dibenarkan. Sedangkan menurut terminologi (istilah) Jual Beli memiliki beberapa definisi:

- a. Pertukaran suatu objek dengan objek yang lain dengan dilakukannya sebuah akad.
- b. Memberikan sesuatu kepada seseorang dengan imbalan harta (harga), berdasarkan keputusan, kerelaan dan kesadaran penuh dari kedua belah pihak yaitu pihak penjual dan pembeli.
- c. Menukarkan sebagian harta dengan harta yang lain berdasarkan pada keridhaan kedua belah pihak, atau mengalihkan hak milik lainnya atas persetujuan antara kedua belah pihak. Terdapat beberapa pengertian jual beli yang disampaikan oleh para ulama, antara lain

sebagai berikut:²⁰

- a. Imam Asy-Syafi'I: Imam Asy-Syafi'I berpendapat bahwa jual beli sebagai pertukaran objek barang dengan objek barang lainnya.
- b. Imam Maliki: Imam Maliki berpendapat bahwa jual beli adalah seluruh satuan bai' (Jual Beli), yang mencakup akad sharaf, salam dan yang lainnya.
- c. Imam Hambali: Imam Hambali berpendapat bahwa jual beli merupakan sebuah kegiatan saling tukar-menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan.
- d. Imam Hanafiah: Imam Hanafiah berpendapat bahwa jual beli adalah sistem tukar-menukar harta (benda) dengan harta yang didasari cara-cara yang dibolehkan.
- e. Imam Nawawi: Imam Nawawi dalam Al-Majmu berpendapat bahwa jual beli adalah alat pertukaran harta dengan harta untuk sebuah kepemilikan suatu objek.
- f. Ibnu Qudamah: Ibnu Qudamah dalam kitab Mughni berpendapat bahwa jual beli merupakan pertukaran harta dengan harta untuk saling menjadikan milik.

Jika disimpulkan pengertian secara terminologi (istilah) jual beli sebagai tukar-menukar harta secara suka sama suka yang dimaksud dengan kata tukar-menukar atau peralihan kepemilikan dengan pengganti yang memiliki maksud yang sama, bahwa perbuatan mengalihkan hak dan

²⁰ Rachmad Syafe'I, *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pusaka Setia, 2000), hlm. 73.

kepemilikan itu berlangsung secara timbal balik atas dasar kesukarelaan dan kesadaran para pihak yakni penjual dan pembeli.²¹

Menurut M. Ali Hasan dikutip oleh Kutbuddin Aibak, jual beli merupakan salah satu kegiatan yang telah memasyarakat di kalangan umat manusia dan syariat islam telah mengatur dan terdapat dasar hukum yang cukup jelas dan tegas, adapun satu sifat yang penting dan harus dipraktikkan dalam jual beli adalah kejujuran karena sangat penting sebagai sifat yang akan menolong manusia itu sendiri.²²

2. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli menjadi sebuah kegiatan atau transaksi yang sudah diatur dalam syariat Islam. Dalam artian jual beli telah memiliki dasar hukum yang jelas dalam peraturan Islam. Dalam hal ini ada kaitannya dengan hukum takfili yang mana hukumnya diperbolehkan. Kebolehan terkait pelaksanaan jual beli telah ditemukan di dalam:

a. Al-Qur'an

Al-Qur'an merupakan induk dasar hukum yang dijadikan sebagai pedoman hidup oleh orang muslim. Perihal transaksi jual beli Al-Qur'an telah mengaturnya dalam Q.S An-Nisa:29, yang berbunyi:

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

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama

²¹ Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh* (Jakarta:Kencana,2010), hlm. 193.

²² Kutbuddin Aibak, *Kajian Fikih Kontemporer* (Yogyakarta: Kalimedia, 2017), hlm. 213-214.

suka antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah Maha penyayang kepadamu.”²³

Ayat tersebut menerangkan secara jelas bahwa diperbolehkannya melakukan perniagaan yang didasari secara suka sama suka. Selain harus ada saling suka sama suka dalam melakukan jual beli, dalam ayat di atas juga melarang memakan harta sesama manusia dengan cara yang tidak baik dan cara mencari keuntungan yang tidak sah dan melanggar syari'at seperti riba, perjudian dan sebagainya yang mengundang tipu daya yang tampak seakan-akan sesuai dengan hukum syari'at tetapi Allah SWT mengetahui bahwa apa yang dilakukan itu hanya suatu tipu muslihat dari si pelaku untuk menghindari ketentuan hukum yang telah digariskan oleh syari'at Allah. Allah SWT mengecualikan dari larangan ini pencaharian harta dengan jalan perdagangan (perniagaan) yang dilakukan atas dasar suka sama suka oleh kedua belah pihak yang bersangkutan.

Serta Allah juga berfirman dalam Q.S Al-Baqarah ayat 275, sebagaimana berikut:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: *..Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”*

Dalam ayat ini telah ditegaskan bahwa dihalalkan jual beli dan diharamkannya perbuatan riba. Meskipun keduanya merupakan usaha

²³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Bandung: Diponegoro, 2015), hlm. 83.

dalam mencari keuntungan ekonomi, tetapi keduanya ini memiliki perbedaan yang mendasar terutama dari sudut pandang cara memperoleh keuntungannya.

b. Hadist

Hadist menjadi sumber dasar hukum yang kedua juga dijadikan sebagai landasan hukum umat Islam. Hadist yang menjelaskan tentang jual beli salah satunya menurut riwayat Ibnu Majah yang berbunyi:

“Telah menceritakan kepada kami al-Abbas bin al-Walid ad-Dimasqi berkata, telah menceritakan kepada kami Marwan bin Muhammad dari Dawud bin Salih al-Madini dari Bapaknya berkata: Aku mendengar Abu Sa’id ia berkata, ”Rasulullah SAW bersabda: ”Bahwasanya jual beli berlaku dengan saling ridha.” (HR. Ibnu Majah)²⁴

Dalam beberapa hadis Rasulullah SAW juga yang menjelaskan bahwa jual beli yang sah adalah jual beli yang dilandasi rasa suka sama suka kedua belah pihak yang berbunyi:

“Sesungguhnya jual beli itu hanya sah jika suka sama suka.” (HR Ibnu Majah).²⁵

Rasulullah SAW juga ketika ditanya tentang pencaharian yang lebih baik, Rasulullah SAW menjawab:

“Seorang bekerja dengan tangannya dan setiap jual beli yang mabrur.” (HR Ahmad).²⁶

²⁴ Sunan Ibnu Majah, *Kitab Sunan Ibnu Majah* (Beirut Damaskus: Darul al-Fikr, 1995), Juz 1, no. hadis 2185.

²⁵ Abu Abdullah Muhammad bin Yazid bin Abdullah bin Majah Al Quzwaini, Sunan Ibnu Majah, no. 2185.

c. Ijma

Para ulama sepakat bahwa jual beli itu diperbolehkan karena seseorang tidak dapat berharap untuk memenuhi kebutuhannya sendiri tanpa bantuan dari orang lain. Namun jika bantuan atau harta benda orang lain digunakan, maka harus diberi kompensasi yang setimpal.²⁷

d. Qiyas

Jual beli terjadi ketika alah satu pihak membutuhkan barang atau harta, dan menawarkan suatu bentuk kompensasi sebagai imbalan. Maka dari itu masuk akal bagi manusia untuk memiliki aturan tentang jual beli, hal ini membantu agar lebih dekat dalam mewujudkan harapan dan impian.²⁸

Untuk menjaga agar dalam jual beli tidak terjadi praktik yang berakibat pada timbulnya kerugian pada penjual atau pembeli, maka Islam memberikan perhatian agar pihak penjual atau pembeli mengetahui barang yang dijual atau dibelinya, baik kuantitas maupun ukurannya, bahkan harga dari barang yang dijualbelikan.

3. Rukun dan Syarat Jual Beli

a. Rukun Jual Beli

Rukun jual beli menurut Hanafiyah yaitu ijab kabul yang menunjukkan sikap saling tukar menukar atau saling memberi.

²⁶ Ahmad bin Muhammad bin Hambal bin Hilal bin Asad Al Marwazi Al Baghdadi, *AlMusnad*, No. 16628.

²⁷ Abdullah al-Mushlih dan Shalah sh-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam* (Jakarta: Darul Haq, 2004), hlm. 91-92.

²⁸ Atia Rahman, "Tinjauan Hukum Islam Tentang Praktik Jual Beli Makanan dengan Sistem Batas Minimal", (*Skripsi*, Lampung: Fakultas Syariah, Uin Raden Intan Lampung), 2020, hlm. 24.

Dengan kata lain, ijab kabul adalah isyarat kesediaan lisan dan fisik untuk mengalihkan kepemilikan atas harta benda seseorang kepada orang lain.²⁹ Adapun menurut jumhur ulama ada empat perkara, yaitu:

1) Penjual dan Pembeli

Salah satu syarat dari ulama fiqih terhadap penjual adalah keduanya harus mempunyai kematangan mental dan emosional untuk menyelesaikan suatu transaksi. Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) telah mengatur terkait ukuran kedewasaan seseorang harus berusia minimal 18 tahun atau pernah menikah. Anak kecil (yang belum dewasa) secara hukum tidak diperbolehkan membeli atau menjual apapun, kecuali barang yang dianggap kecil atau tidak ada nilainya. Orang yang dinyatakan bangkrut tidak dianggap sebagai penjual atau pembeli.³⁰

2) Sighat (Ijab Qabul)

Ijab yaitu perkataan penjual. Misalnya “Saya jual barang ini dengan ketentuan harga sekian.” Sedangkan qabul adalah perkataan pembeli. Misalnya “Saya beli barang ini dengan harga sekian (yang telah ditentukan oleh penjual.” Dalam ijab qabul yang terpenting adalah kemufakatan antara keduanya hingga terjadi jual beli yang sah. Menurut ulama yang mewajibkan lafaz ijab qabul, harus memenuhi beberapa syarat berikut, yaitu:

²⁹ Abd Misno, *Fiqh Muamalah Al-Malaaliyah: Hukum Ekonomi dan Bisnis Syariah* (Yogyakarta: CV. Bintang Semesta Media, 2022), hlm. 113.

³⁰ Pudjihardjo dan Nur Faizin Muhith, *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah* (Malang: UB Press, 2019), hlm. 26.

- a) Keadaan ijab dan kabul berhubungan. Artinya, salah satu dari keduanya pantas menjadi jawaban dari yang lain dan belum berselang lama.
- b) Makna keduanya hendaklah mufakat (sama) walaupun lafaz keduanya berlainan.
- c) Keduanya tidak disangkutkan dengan urusan yang lain.

Para ulama menerangkan beberapa cara yang ditempuh dalam akad diantaranya:

- a) Dengan cara lisan, Sebagian ahli berpendapat bahwa akad titipan lisan ada apabila salah satu pihak menitipkan suatu barang kepada pihak lain, kemudian pergi tanpa mengakui hak tagih si penyimpan terhadap barang tersebut, dan si penyimpan tetap diam.
- b) Dengan cara tulisan, misalkan ketika dua pihak (penjual dan pembeli) terpisah secara geografis, namun masih ingin melakukan transaksi, merupakan praktik umum bagi mereka untuk membuat perjanjian secara tertulis.
- c) Dengan cara isyarat, apabila pembeli atau penjual tidak mempunyai kemampuan berkomunikasi secara lisan atau tertulis, mereka tetap dapat melaksanakan transaksi dengan menggunakan tanda (isyarat).
- d) Dengan cara saling memberi. Misal ada seseorang memberikan sesuatu kepada orang lain, dan penerima hadiah

itu memberikan sesuatu kembali kepada pemberinya tanpa menyebutkan berapa jumlahnya.

- 3) Adanya barang atau jasa yang diperjualbelikan.
 - a) Ada pada saat transaksi. Tidak sah jual beli yang belum nyata barang yang diperjualbelikan.
 - b) Merupakan harta yang dapat dipergunakan sesuai dengan syariat Islam dan memberikan manfaat bagi pemiliknya.
 - c) Barang milik penjual. Tidak boleh menjual sesuatu yang bukan miliknya secara sah atau yang belum mendapat izin pemiliknya untuk menjualnya.
 - d) Mampu diserahkan oleh pelaku yang melakukan akad pada saat transaksi atau pada saat waktu yang telah disepakati.
 - e) Kedua pihak yang berakad mengetahui status barang (kualitas, kuantitas, jenis, harga, waktu, dan tempat penyerahan). Tidaklah sah jual beli yang menimbulkan keraguan salah satu pihak yang dapat menimbulkan perselisihan karena adanya unsur *gharar*.³¹
- 4) Ada nilai tukar pengganti barang.

Nilai tukar suatu barang merupakan faktor terpenting dalam setiap transaksi. Para ulama fikih membedakan antara modal barang yang seharusnya diterima pedagang sebelum menjualnya kepada konsumen, dengan harga pasar sebenarnya

³¹ Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah di Lembaga Keuangan dan Bisnis Kontemporer* (Jakarta: Kencana, 2019), hlm. 66.

yang berlaku di masyarakat. Karena ada dua komponen harga suatu barang, harga antara pengecer, dan harga yang dibayar oleh konsumen mengacu pada bagian harga yang dapat dipengaruhi oleh pengecer.

Para ulama fikih mengemukakan asas *al-saman* yang mengatur bahwa harga barang yang disepakati para pihak dapat dibayar dalam bentuk apapun yang halal pada saat akad, termasuk cek dan kartu kredit. Syarat pembayaran harus dinegosiasikan jika harga pembelian barang harus dibayar di kemudian hari (utang). Jika jual beli dilakukan dengan cara menukarkan barang, maka barang yang dijadikan nilai tukar bukanlah barang yang diharamkan menurut syariat, seperti daging babi dan anggur karena kedua jenis benda tersebut tidak ada nilainya menurut syariat.³²

b. Syarat Sahnya Jual Beli.

Jual beli dianggap tidak sah apabila tidak memenuhi syarat-syarat berikut ini:

- 1) Adanya kerelaan antara kedua belah pihak. Suatu transaksi hanya dapat terjadi jika kedua belah pihak saling rela untuk melaksanakannya.
- 2) Pelaku akad adalah mereka yang secara hukum mampu melaksanakan akad, seperti orang dewasa yang memiliki

³² Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 76.

penilaian dan pemahaman yang baik dan buruk. Akad tidak sah jika dilakukan oleh anak di bawah umur, orang gila, atau orang bodoh kecuali atas izin walinya berlaku untuk akad yang nilainya rendah seperti membeli permen, korek api, dan sebagainya.

- 3) Kedua belah pihak sebelumnya memiliki kepemilikan atas barang yang menjadi objek dalam kesepakatan tersebut. Oleh karena itu, membeli dan menjual barang yang bukan miliknya termasuk ilegal.
- 4) Objek pertukarannya adalah sesuatu yang halal menurut syariat Islam. Dilarang menjual barang-barang seperti khamar (minuman keras) dan sejenisnya.
- 5) Objek transaksi adalah barang yang dapat diserahkan. Misalnya jual mobil hilang, burung yang sedang terbang tidak sah karena tidak dapat diserahkan.
- 6) Pada saat akad, kedua belah pihak mengetahui barang apa yang akan diperjualbelikan. Oleh karena itu, menjual produk yang bersifat ambigu adalah ilegal. Calon pembeli perlu mempunyai kesempatan untuk memeriksa produk atau membaca spesifikasinya.
- 7) Harga transaksi jual beli harus dibuat transparan. Dengan demikian, apabila penjual mengatakan sesuatu yang menyatakan “Saya menjual mobil ini kepada Anda dengan harga yang akan

kita sepakati nanti”, maka jual beli tidak sah. Adapun Hadist Rasulullah SAW yang artinya:

“Dari Abdillah bin al-Harits, dari Hakim bin Hizam bahwasannya Rasulullah SAW bersabda: Dua orang yang melakukan jual beli mempunyai hak khiyar dalam jual belinya selama mereka belum berpisah, jika keduanya jujur dan keduanya menjelaskan (transparan), niscaya diberkahi dalam jual beli mereka berdua, dan jika mereka berdua menyembunyikan atau berdusta, niscaya akan dicabut keberkahan dari jual beli mereka berdua. Abu dawud berkata"sehingga mereka berdua berpisah atau melakukan jual beli dengan akad khiyar.”(HR Bukhari).³³

4. Macam-Macam Jual Beli

Jual beli dibagi menjadi beberapa macam, dan ditinjau dari beberapa sisi seperti sisi objek akad, sisi waktu serah terima, cara menetapkan harga, sifatnya, sigatnya, maupun hukumnya.

a. Sisi Objek Akad, jual beli dibagi menjadi:

- 1) Tukar-menukar antara uang dengan barang. Ini bentuk jual beli berdasarkan konotasinya. Misalnya, tukar-menukar rumah dengan rupiah.
- 2) *Muqoyadah*, yaitu pertukaran barang dengan barang lain (barter) misalnya menukar jagung dengan beras.
- 3) Menukar antara satu bentuk mata uang dengan mata uang lainnya. Misalnya, menukarkan rupiah dengan dollar.

b. Ditinjau dari sisi waktu serah terima ,jual beli dibagi menjadi:

- 1) Barang dan uang serah terima dengan uang tunai, yang menjadi bentuk hakikat jual beli.

³³ Abu Abdillah Muhammad bin Ismail al-Bukhari, Shahih Bukhari, no. 1937.

- 2) Barang dikirimkan tepat waktu dan uang dibayar di muka, atau disebut salam.
 - 3) Barang diterima dengan di muka dan uang menyusul, disebut jual beli tidak tunai. Misalnya, jual beli kredit.
 - 4) Transaksi non tunai disebut *bai' dain bi dain* atau jual beli utang demi utang.
- c. Ditinjau dari cara menetapkan harga, jual beli dibagi menjadi:
- 1) *Bai' Musawamah* (jual beli dengan cara tawar-menawar), yaitu jual beli yang mana pihak penjual tidak menyebutkan harga pokok barang, namun menetapkan harga tertentu dan membuka peluang tawar menawar.
 - 2) *Bai' amanah*, yaitu metode jual beli di mana penjual terlebih dahulu mengungkapkan harga pokok barang dan kemudian mengungkapkan harga jualnya.
- d. Ditinjau dari segi sighat nya, jual beli dibagi menjadi:
- 1) Jual beli *mutlaq*, yaitu jual beli yang dituangkan dalam redaksi atau sighat dan tidak mempunyai ikatan di kemudian hari dengan syarat dan ketentuan.
 - 2) Jual beli *ghair mutlaq*, yaitu jual beli yang sighat nya atau redaksinya bergantung pada peristiwa di masa depan.³⁴
- e. Ditinjau dari sifatnya, jual beli terbagi menjadi:

³⁴ Ahmad Wardi Muclish, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2010), hlm. 201.

- 1) Jual beli sah, yaitu jual beli yang mematuhi syarat dan ketentuan syariah dianggap sah.
- 2) Jual beli yang tidak sah (batal). Suatu jual beli dianggap tidak sah atau batal jika tidak memenuhi salah satu ketentuan syarat dan rukun jual beli, sehingga transaksi tersebut menjadi batal (*fasid*) atau dibatalkan.³⁵

f. Ditinjau dari segi hukumnya, jual beli dibagi menjadi:

- 1) *Bai' al-mun'aqid*, yaitu dibolehkan syara'. Berbeda dengan *bai' al-bathil*.
- 2) *Bai' al-shahih*, yaitu jual beli yang sah. Lawannya yaitu *bai' al-fasid*.
- 3) *Bai' al-nafidz* lawannya *bai' al-mauquf*, yaitu jual beli yang sungguh-sungguh dilakukan oleh orang-orang yang cakap.
- 4) *Bai' al-lazim*, yaitu jual beli yang sah sempurna tidak ada hak *khiyar*. Lawannya *ghair al-lazim*. Jual beli semacam ini dikenal juga dengan istilah *bai' al-jaiz*.³⁶

5. Jual Beli yang Dilarang dalam Islam

a. Dilarang karena pelaku akad:

- 1) Orang gila. Para ulama bersepakat bahwa transaksi yang dilakukan oleh orang dalam gangguan jiwa tidak dapat diakui terhadap keabsahannya, sehingga batal demi hukum. Sama dengan orang yang pingsan, mabuk dan dibius.

³⁵ Saiful Jazil, *Fiqh Mu'amalah* (Surabaya: UIN Sunan Ampel Press, 2014), hlm. 101.

³⁶ Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), hlm. 49.

- 2) Anak kecil. Para ulama sepakat bahwa jual beli yang dilaksanakan oleh orang yang belum mumayyiz itu tidak sah, kecuali dalam hal yang kecil.
 - 3) Orang buta. Menurut jumbuh ulama jual beli orang buta sah apabila dijelaskan kepadanya hakikat barang yang akan dibelinya, karena menimbulkan rasa rela. Sedangkan ulama Syafi'iyah berpendapat bahwa transaksi jual beli tidak ada maknanya karena pembeli atau penjual tidak dapat mengetahui kualitas barang yang diperjualbelikan.
 - 4) Orang dalam paksaan. Ulama Hanafiyah berpendapat bahwa segala transaksi jual beli barang atau jasa tanpa izin pemiliknya itu tidak sah.
 - 5) *Mulja*, yaitu seseorang yang harus menjual harta miliknya untuk melindungi kekayaannya dari musuh yang tidak adil. Ulama Hanafiyah menganggap jual beli itu fasid, sedangkan ulama Hanabilah menganggapnya batil.
- b. Dilarang karena sighthat:
- 1) *Mu'atah* yaitu menyepakati harga dan jumlah barang, kemudian menawarkannya sesuka hati (tanpa ijab dan kabul) atau berdasarkan pengucapan salah satu pihak.
 - 2) Jual beli dengan tulisan atau dengan perantara utusan. Para ulama sepakat jual beli ini sah. Yang menjadi tempat transaksi adalah tempat sampainya surat dari pelaku akad pertama kepada pelaku

akad kedua, namun apabila kabulnya terjadi di luar tempat tersebut, maka akad tersebut batal demi hukum.

- 3) Akad jual beli orang bisu yang menggunakan isyarat atau tulisan yang dapat dimengerti itu sah karena keadaan darurat, tetapi tidak sah jika isyaratnya tidak dapat dipahami dan orang tersebut tidak pandai menulis.
 - 4) Transaksi yang tidak dihadiri oleh salah satu pihak atau lebih pada tempat akad adalah batal demi hukum. Karena para ulama sepakat bahwa kesatuan tempat merupakan syarat sahnya jual beli.
 - 5) pembelian atau penjualan yang melanggar keserasian antara ijab dan kabul adalah batal demi hukum karena telah menjadi kesepakatan para ulama.³⁷
- c. Dilarang karena *ma'qud 'alaih* (objek transaksi):
- 1) Jual beli barang yang tidak ada atau berisiko hilang, seperti:
 - a) Jual beli *mulaqih* adalah jual beli yang melibatkan hewan benih jantan sebelum terjadi pembuahan.
 - b) Jual beli *mudamin* adalah jual beli hewan dalam keadaan masih berada di dalam perut induknya.³⁸
 - c) Jual beli *habl al-habalah* adalah jual beli hewan yang belum dilahirkan (masih dalam kandungan induknya). Jual beli ini

³⁷ Wahbah Az-Zuhaili, *Al-Fiqhu Al-Islamiyyu Wa'adillatuhu jilid 5*, terj. Abdul Hayyie al-Kattani (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm. 162-165.

³⁸ Hariman Surya Siregar dan Koko Khoerudin, *Fikih Muamalah Teori dan Implementasi* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2019), hlm. 130.

dibatalkan karena menyangkut suatu barang yang bukan merupakan harta berwujud dan tidak mampu diserahkan.

- 2) Jual beli barang yang tidak dapat diserahkan. Seperti burung yang terbang di udara dan ikan yang ada dalam air.
 - 3) Jual beli yang mengandung unsur penipuan (*gharar*) yang besar, yaitu keberadaannya yang tidak pasti. Jual beli yang mengandung unsur penipuan atau *gharar*.
 - 4) Menurut kesepakatan para ulama, transaksi apa pun yang melibatkan benda najis atau yang ternoda oleh benda najis, adalah batal demi hukum.
 - 5) Jual beli air. Para ulama sepakat bahwa mengambil keuntungan dari penjualan air itu mubah.³⁹
- d. Dilarang karena sifat, syarat, atau larangan syara':
- 1) Jual beli '*urbun*, yaitu pembeli membayar uang muka dan menandatangani surat perjanjian untuk membayar sisa harga pembelian setelah penjualan selesai, namun uang tersebut menjadi milik penjual sampai penjualan selesai.
 - 2) Jual beli '*inah*, yaitu penjual yang memperbolehkan pelanggannya membayar pembeliannya selama jangka waktu tertentu secara kredit, kemudian membeli kembali barang pelanggannya terhindar dari riba.

³⁹ Wahbah Az-Zuhaili, *Al-Fiqhu...*, hlm, 167.

- 3) Jual beli orang pasar yang sudah mengetahui harga pasar, menjual barang dagangannya kepada penduduk desa yang baru datang yang belum mengetahui harga pasaran.
- 4) Jual beli sekelompok orang yang dengan sengaja membeli barang dari pedagang di luar kota sebelum mereka mengetahui harga pasar yang berlaku.
- 5) Jual beli *najasy*, yaitu suatu bentuk tawar-menawar yang transparan di mana salah satu pihak secara drastis menaikkan harga suatu barang tanpa ada niat untuk benar-benar membelinya.
- 6) Jual beli *muṣarrāh*, yaitu hewan ternak yang diikat puting susunya sehingga kelihatannya air susunya itu banyak. Ini dijual supaya dibeli orang dengan harga yang lebih tinggi.
- 7) Jual beli *ṣubrah*, yaitu jual beli barang yang ditumpuk yang mana bagian luar yang kelihatan lebih baik dari bagian dalam.⁴⁰

B. Penetapan Harga dalam Konsep Islam dan Konvensional

1. Penetapan Harga dalam Islam

Semua organisasi baik yang bermotif mencari laba maupun nir laba selalu menghadapi masalah penetapan harga produk. Sebagai contoh beberapa harga yang layak untuk sebuah apartemen, honor, gaji dan lain-lain. Pemerintah menetapkan penetapan pajak, harga BBM dan lain-lain.⁴¹

⁴⁰ Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), hlm. 206-208.

⁴¹ Dian Ari Nugroho, *Pengantar Manajemen untuk Organisasi Bisnis, Publik dan Nirlaba*. (Malang: Universitas Brawijaya Press, 2017).

Secara sederhana definisi harga adalah pencerminan dari nilai. Dalam teori ekonomi, harga, nilai, dan faedah merupakan istilah-istilah yang saling berhubungan. Faedah adalah atribut barang yang dapat memuaskan kebutuhan. Sedangkan nilai adalah ungkapan secara kuantitatif tentang kemampuan barang dapat menarik dalam pertukaran, karena perekonomian kita bukan merupakan sistem barter maka untuk mengadakan pertukaran atau untuk mengukur nilai suatu barang kita menggunakan uang. Istilah yang dipakai adalah harga, jadi harga adalah yang di nyatakan dalam rupiah.

Secara umum, para ahli ekonomi klasik membangun pemikiran-pemikiran mereka pada basis sesuatu yang eksis. Menurut ungkapan Salin: Kendati sebetulnya doktrin itu hilang, harga yang adil sebagai sebuah gagasan menjadi tetap bertahan dalam berbagai macam bentuk yang tersamar. 'Harga Natural' dari penganut paham fisiokrates itu tidak ada, tetapi pemikiran kuno dari teori harga yang adil itu ada dalam bentuk sistem ekonomi yang sekuler dan dalam terminologi baru tentang hukum alam.⁴²

Setiap tugas pemasaran, termasuk penetapan harga harus diarahkan pada tercapainya suatu tujuan diarahkan pada tercapainya suatu tujuan. Dengan kata lain, manajemen harus menentukan lebih dahulu sasaran pendapatan harga sbelum menetapkan harga itu sendiri. Walaupun terdengar logis, namun hanya sedikit perusahaan yang secara

⁴² A.A Islahi, *Konsep Ekonomi Ibnu Taimiyah*. Cet. I (Surabaya: PT. Bina Ilmu, 1997), hlm. 91.

sadar atau terang-terangan menentukan sasaran penetapan harga. Sasaran penetapan harga dibagi menjadi tiga: berorientasi pada laba, berorientasi pada penjualan, atau berorientasi pada usaha mempertahankan status quo.

Sasaran penetapan harga (*pricing goal*) yang dipilih oleh manajemen harus benar-benar sesuai dengan tujuan perusahaan dan tujuan program pemasaran. Sebagai ilustrasi, misalnya tujuan perusahaan adalah meningkatkan laba investasi yang saat ini sebesar 15% menjadi 20% pada Akhir periode tiga tahun. Untuk menyesuaikan, dalam periode yang sama sasaran penetapan harga harus mencapai tingkat persentase tertentu dari laba investasi.⁴³

Sasaran penetapan harga biasanya dinyatakan dalam persentase kenaikan volume penjualan selama periode tertentu. Para pengecer mendayagunakan sasaran semacam ini sewaktu mereka berusaha meningkatkan penjualan mungkin bisa atau tidak bisa taat-azas dengan konsep pemasaran yang mengutamakan volume penjualan yang menguntungkan. Di satu segi, sasaran Perusahaan bisa meningkatkan volume penjualan tetapi dengan mempertahankan tingkat labanya. Di segi lain, manajemen bisa memutuskan untuk meningkatkan volume penjualan melalui strategi potongan harga atau strategi penetapan harga lainnya yang agresif, dengan menanggung kerugian. Dalam hal ini, manajemen bersedia menanggung rugi jangka pendek dengan perhitungan bahwa

⁴³ William J. Stanton, *Prinsip Pemasaran*. Cet. II (Jakarta: Erlangga, 1996), hlm. 311.

melalui peningkatan volume penjualan dapat menancapkan kakinya dalam pasar.⁴⁴

2. Proses Penetapan Harga secara Pandangan Konvensional

Menurut Schumpeter, proses penetapan harga ditentukan oleh kelangkaan atau kelimpahan relatif barang dan uang. Kemudian harga juga sangat dipengaruhi oleh biaya produksi.⁴⁵ Sedangkan pandangan mazhab Klasik menyatakan bahwa harga sangat ditentukan oleh tenaga kerja, seperti yang diungkapkan oleh Adam Smith dan David Richardo. Tetapi dalam hubungan yang lain Adam Smith dan David Richardo juga mengungkapkan bahwa sebenarnya harga suatu barang itu ditentukan oleh semua biaya/faktor produksi, bukan hanya oleh tenaga kerja saja.⁴⁶ Disini kita melihat adanya inkonsistensi teori yang dikemukakan oleh para pemikir barat tersebut.

David Richardo juga menyatakan bahwa suatu barang dapat diperjualbelikan jika barang tersebut memiliki nilai guna (utilitas). Sebab jika barang tersebut tidak memiliki nilai guna maka barang tersebut tidak bisa ditukar dengan barang lain yang memiliki nilai guna. Kemudian dia juga berpendapat bahwa banyaknya atau langkanya suatu barang juga dapat mempengaruhi harga barang tersebut. Pemikiran David Richardo yang paling menonjol adalah pendapatnya mengenai harga barang yang

⁴⁴ William J. Stanton, *Prinsip Pemasaran ...*, hlm. 314.

⁴⁵ Sumitro Djodjohadikusumo. *Perkembangan Pemikiran Ekonomi* cet.ke-1 (Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 1991), hlm. 33-34.

⁴⁶ *Harga Tidak Adil: Semacam Penipuan.* [online]. Tersedia: http://translate.google.co.uk/translate?hl=id&langpair=en|id&u=http://en.wikipedia.org/wiki/Just_price (akses, tanggal,10 maret 2024).

berkaitan dengan jumlah pekerjaan yang diperlukan untuk menghasilkan atau memperoleh barang yang bersangkutan. Inti pokok dari pemikirannya adalah nilai dan harga barang bersumber pada pekerjaan tenaga manusia, yang pada akhirnya akan sangat mempengaruhi upah tenaga kerja.⁴⁷ Upah harus selalu berada pada tingkat equilibrium. Jika upah berada diluar titik equilibrium maka itu hanya bersifat sementara saja. Oleh karena itu teorinya tentang upah disebut sebagai hukum besi (*iron law of wages*). Tingkat upah yang tinggi akan menaikkan harga barang yang kemudian barang tersebut juga dibutuhkan oleh pekerja, dan sebaliknya tingkat upah yang rendah akan menurunkan tingkat harga.

Pemikir ekonomi barat yang lain adalah Thomas Aquinas yang menyatakan bahwa semua keuntungan yang dibuat dalam perdagangan harus berhubungan dengan tenaga kerja.⁴⁸ Aquinas juga menitikberatkan pembentukan harga ini pada salah satu faktor produksi, yaitu tenaga kerja. Pendapat ini sama dengan apa yang telah dikemukakan oleh Adam Smith dan David Richardo yang menyatakan bahwa tenaga kerja menjadi faktor yang sangat penting dalam proses pembentukan harga. Inti dari teori ini adalah jika pengusaha bisa memproduksi suatu barang dengan upah kerja yang murah maka dia dapat menjual barang dengan biaya yang murah sehingga bisa mendapatkan keuntungan yang maksimal. Dengan demikian ini akan merugikan buruh karena buruh akan dibayar dengan upah yang rendah sehingga akan terjadi eksploitasi terhadap kaum buruh.

⁴⁷ Sumitro Djodjohadikusumo. *Perkembangan Pemikiran...*, hlm. 32.

⁴⁸ Sudarsono Heri, *Konsep Ekonomi Islam Suatu Pengantar*. Cet.1; (Yogyakarta: Ekonosia, 2002), hlm. 24.

Disini kita dapat melihat bahwa David Richardo menitikberatkan faktor penentu naik turunnya harga barang hanya pada tingkat upah. Padahal seperti yang kita ketahui dewasa ini bahwa tingkat upah tidak hanya dipengaruhi oleh factor tenaga kerja saja tetapi oleh semua biaya produksi seperti bahan baku dan lain sebagainya.

Kemudian Aquinas juga menyatakan bahwa harga terbentuk oleh adanya kekuatan permintaan dan penawaran. Ketika di suatu tempat terdapat banyak penawaran/pasokan barang maka hal itu akan menurunkan harga barang tersebut, dan sebaliknya jika penawaran/pasokan barang sedikit maka ini akan cenderung menaikkan harga barang tersebut. Dia membenarkan perilaku pedagang yang membeli barang di suatu tempat yang harganya murah dan barangnya melimpah untuk dijual kembali pada tempat yang memiliki pasokan barang yang sedikit agar bisa dijual dengan harga yang mahal. Menurutnya hal ini boleh dilakukan karena transaksi atau kegiatan tersebut saling menguntungkan setiap orang. Alasan lain adalah bahwa untuk membawa barang tersebut dari tempat yang melimpah pada tempat yang langka adalah karena adanya risiko transportasi yang besar. Hal itu tentunya diimbangi dengan keuntungan yang besar pula untuk pedagang.

Kemudian pedagang juga telah berjasa dalam penyebaran barang dari tempat yang melimpah ke tempat yang langka, dimana barang tersebut sangat dibutuhkan.

Thomas Aquinas juga mengadopsi teori tentang utilitas dari Aristoteles dan teori biaya produksi (tenaga kerja ditambah biaya).⁴⁹ Disini kita juga dapat melihat bahwa Aquinas sama dengan Adam Smith dan David Richardo yang tidak konsisten terhadap pemikirannya mengenai proses pembentukan harga barang. Di satu sisi dia menyatakan bahwa hanya tenaga kerja saja yang mempengaruhi naik turunnya harga, di sisi lain dia juga menyatakan bahwa harga dipengaruhi oleh semua biaya produksi.

3. Faktor-Faktor Dalam Penetapan Harga

Setiap perusahaan berusaha menetapkan harga yang paling tepat, supaya dengan kebijaksanaan penetapan harga memberikan keuntungan yang baik. Kebijakan penetapan harga akan memberikan keuntungan bagi perusahaan baik dalam jangka pendek dan jangka panjang.

Adapun faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam penentuan harga jual bagi suatu produk berdasarkan pendapat Kotler adalah:

a. Kondisi Pasar

Persaingan sangat mempengaruhi penetapan harga dan merupakan alat pemasaran. Harga yang ditetapkan oleh pesaing biasanya menjadi tolak ukur penetapan harga.

b. Harga Produk

Dalam penentuan harga sebaiknya perusahaan mengenal harga

⁴⁹ Adiwarman A. Karim. *Ekonomi Mikro Islami* cet.ke-3 (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), hlm. 141-151.

pesaing yang ada di pasaran (*price awareness*) dan harga yang diberikan konsumen. Harga jual yang diterapkan dengan menggunakan metode *Cost Plus Percentage of Cost Pricing* yaitu dengan menambah persentase yang diinginkan oleh perusahaan. Elastisitas Permintaan dan besaran permintaan, yang dimaksud dengan elastisitas adalah untuk mengetahui berapa besar permintaan yang disebabkan harga. Disamping itu sangat diperlukan respon konsumen terhadap perubahan harga yang dikaitkan dengan penggunaan produk.

4. Menetapkan Tujuan Harga

Dalam menetapkan tujuan harga produsen menghubungkan dengan strategi perusahaan secara menyeluruh. Umumnya tujuan penetapan harga adalah

- a. Memaksimalkan penjualan dan penetrasi pasar
- b. Mempertahankan kualitas dan differensiasi layanan
- c. Memaksimalkan keuntungan.

C. Konsep Diskon Dalam Islam

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 cara yang digunakan perusahaan untuk menarik minat

pembeli untuk melakukan transaksi pembelian dalam hal ini biasa disebut dengan strategi pemasaran promo.

1. Pengertian Diskon

Diskon disebut dengan istilah *khasm*. Adapun diskon dalam jual beli Islam didalamnya terdapat akad *muwadlaah* yang merupakan prinsip jual beli dari segi perbandingan harga jual dan harga beli. Menurut Carthy yang dikutip oleh Arif Isnaini, definisi diskon merupakan pengurangan dari harga daftar yang diberikan oleh penjual kepada pembeli yang juga diberikan oleh penjual kepada pembeli yang juga pengrobankan fungsi pemasaran atau menyediakan fungsi tersebut untuk dirinya sendiri. Potongan harga dapat menjadi alat yang bermanfaat dalam perencanaan strategi pemasaran.

Menurut Sigit yang dikutip oleh Arif Isnaini menyebutkan potongan merupakan pengurangan terhadap harga yang telah ditetapkan. Hal tersebut dikarenakan pembeli memenuhi syarat yang telah ditetapkan. Soemarso juga menjelaskan bahwa potongan penjualan atau potongan tunai (cash discount) adalah potongan harga yang diberikan apabila pembayaran dilakukan lebih cepat dari jangka waktu kredit. Dijelaskan lagi oleh Simamora bahwa potongan penjualan tersebut adalah potongan tunai (cash discount) yang ditawarkan kepada para pelanggan yang membeli barang-barang dagangan secara kredit.⁵⁰

Berdasarkan beberapa pengertian di atas maka dapat diperoleh

⁵⁰ Arif Isnaini, *Model dan Strategi Pemasaran* (Makassar: Ntp Press, 2005), hlm. 89.

pengertian bahwa diskon adalah potongan harga yang diberikan kepada pembeli dengan harga yang telah ditetapkan yang biasanya merupakan strategi dalam promosi. Sistem diskon sering digunakan oleh penjual dalam meningkatkan penjualannya karena dengan adanya diskon atau potongan harga sangat menarik minat pembeli untuk mendapatkan barang yang dibutuhkan.⁵¹

Diskon atau potongan harga merupakan sesuatu yang umum digunakan yang dapat berguna sebagai daya tarik bagi pembeli untuk membeli dalam jumlah besar. Manfaat yang diperoleh bagi penjual adalah penjualan dalam jumlah banyak akan mengurangi biaya produksi tiap unitnya. Manfaat bagi pembeli adalah akan mengurangi biaya pesan dan pembayaran harga satuan lebih rendah dari biasanya, tetapi kerugian yang dapat timbul adalah membengkaknya biaya penyimpanan karena pemesanan yang lebih besar akan meningkatkan *inventory*.⁵²

Penawaran diskon mempunyai efek yang positif terhadap persepsi konsumen dalam konteks hubungan antara nilai produk dengan penawaran. Pada teori *transaction utility* disebutkan bahwa dua tipe nilai dapat dihasilkan melalui diskon harga. Pertama, diskon dapat menghasilkan *acquisition utility* atau nilai standar ekonomi dengan cara menurunkan jumlah uang yang harus dibayarkan dan konsumen tetap mendapatkan keuntungan yang sama dari produk tersebut. Yang kedua

⁵¹ Henry Simamora, *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis* (Jakarta: Salemba Empat, 2000), hlm. 12.

⁵² Dessi Kusumawardani, "Meminimasi Total Biaya Persediaan Produk Sprite 295 MI Dengan Mempertimbangkan Adanya All Unit Diskon", *Skripsi* (Yogyakarta: Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia, 2011), hlm.13.

diskon dapat menimbulkan *transaction utility* yang dimana konsumen akan membandingkan harga yang telah didiskon dengan *reference price* yang ia miliki sebelumnya.⁵³ Sistem diskon dilakukan dengan cara memotong beberapa persen dari harga asli, sehingga harga yang ditawarkan berkurang dari harga asli penawaran produk. Besar diskon biasanya dinyatakan dalam bentuk prosentase.⁵⁴

2. Tujuan Sistem Diskon

Tujuan pemberian potongan harga atau diskon yang dilakukan penjual terhadap produk yang dijualnya menurut Karande dan Kumar adalah untuk mengurangi produk yang tersimpan dan meningkatkan penjualan pada kategori tertentu.⁵⁵ Tujuan diadakannya diskon atau potongan menurut Nitisemito yang dikutip oleh Arif Isnaini adalah:⁵⁶

- a. Mendorong pembeli untuk membeli dalam jumlah yang besar sehingga volume penjualan diharapkan akan bisa naik. pemberian potongan harga akan berdampak terhadap konsumen, terutama dalam pola pembelian konsumen yang akhirnya juga berdampak terhadap volume penjualan yang diperoleh perusahaan.
- b. Pembelian dapat dipusatkan perhatiannya pada penjual tersebut, sehingga hal ini dapat menambah atau mempertahankan langganan

⁵³ Darke dan chung dalam bukunya "Effects of Pricing and Promotion on Consumer Perceptions: It Depends on How You Frame It. *Journal of Retailing* yang dikutip Ferdian, Analisis Pengaruh Tingkat Diskon Terhadap Sikap dan Keinginan Membeli". *Skripsi* (Jakarta: Fakultas Ekonomi UI, 2008), hlm. 14.

⁵⁴ Redaksi Wahyu Media, *Super Referensi Rumus Fisika & Matematika SMP* (Jakarta: Penerbit WahyuMedia, 2008), hlm. 206.

⁵⁵ Karande dan Kumar yang dikutip Ferdian C.S, *op., cit*, 7. (Surabaya: Cempaka Press, 2016), hlm.12.

penjual yang bersangkutan

- c. Merupakan *sales service* yang dapat menarik terjadinya transaksi pembelian.

3. Macam-Macam Diskon

Menurut Philip Kotler dalam buku Manajemen Pemasaran ada beberapa macam bentuk diskon, yaitu:

a. Diskon Tunai

Diskon tunai adalah pengurangan harga untuk pembeli yang segera membayar tagihannya atau membayar tagihan tepat pada waktunya. Diskon tunai biasanya ditetapkan sebagai suatu persentase harga yang tidak perlu dibayar. Bila mana faktur dibayar dalam beberapa hari tertentu, dan jumlah penuh harus dibayar jika pembayaran melampaui dalam periode diskon. Contoh yang umum adalah “2/10, net 30,” yang berarti bahwa pembayaran akan jatuh tempo dalam 30 hari, tetapi pembeli dapat mengurangi 2% jika membayar tagihan dalam 10 hari. Diskon tersebut harus diberikan untuk semua pembeli yang memenuhi persyaratan tersebut. Diskon seperti itu biasa digunakan dalam banyak hal industri dan bertujuan meningkatkan likuiditas penjual dan mengurangi biaya tagihan dan biaya hutang tak tertagih.

b. Diskon Kuantitas

Merupakan pengurangan harga bagi pembeli yang membeli dalam jumlah besar. Contohnya adalah, “\$10 per unit untuk kurang

dari 100 unit; \$9 per unit untuk 100 unit atau lebih.” Menurut undang-undang di Amerika Serikat, diskon kuantitas harus ditawarkan sama untuk semua pelanggan dan tidak melebihi penghematan biaya yang diperoleh penjual karena menjual dalam jumlah besar. Penghematan ini meliputi pengurangan biaya penjualan, persediaan, dan pengangkutan. Diskon ini dapat diberikan atas dasar tidak kumulatif (berdasarkan tiap pesanan yang dilakukan) atau atas dasar kumulatif (berdasarkan jumlah unit yang dipesan untuk suatu periode). Diskon memberikan insentif bagi pelanggan untuk membeli lebih banyak dari seorang penjual dan tidak membeli dari banyak sumber.

c. Diskon Fungsional

Diskon fungsional juga disebut diskon perdagangan (*Trade Discount*), ditawarkan oleh produsen pada para anggota saluran perdagangan jika mereka melakukan fungsi-fungsi tertentu seperti menjual, menyimpan, dan melakukan pencatatan. Produsen boleh memberikan diskon fungsional yang berbeda bagi saluran perdagangan yang berbeda karena fungsi-fungsi mereka yang berbeda, tetapi produsen harus memberi diskon dalam tiap saluran perdagangan

d. Diskon Musiman

Diskon musiman merupakan pengurangan harga untuk pembeli yang membeli barang atau jasa di luar musimnya. Diskon musiman memungkinkan penjual mempertahankan produksi yang lebih stabil selama setahun. Produsen ski akan menawarkan diskon

musiman untuk pengecer pada musim semi dan musim panas untuk mendorong dilakukannya pemesanan lebih awal. Hotel, motel, dan perusahaan penerbangan juga menawarkan diskon musiman pada periode-periode yang lambat penjualannya.

e. Diskon Potongan

Potongan merupakan pengurangan dari daftar harga. Misalnya, potongan tukar tambah (*trade-in allowance*) dan potongan promosi (*propotional allowance*). Potongan tukar tambah adalah pengurangan harga yang diberikan untuk menyerahkan barang lama ketika membeli yang baru. Potongan tukar tambah paling umum terjadi dalam industri mobil dan juga terdapat pada jenis barang tahan lama lain. Potongan promosi merupakan pengurangan pembayaran atau harga untuk memberi imbalan pada penyalur karena berperan serta dalam pengiklanan dan program pendukung penjualan.⁵⁷

4. Faktor Terjadinya Diskon

Ada beberapa faktor yang menyebabkan perusahaan memberikan potongan harga kepada produk yang dijualnya. Menurut Bukhari Alma ada beberapa hal yang menyebabkan dilakukan pemberian potongan harga kepada konsumen, yaitu:⁵⁸

- a. Konsumen membayar lebih cepat dari waktu yang telah ditentukan
- b. Pembelian dalam jumlah besar.

⁵⁷ Djasmin Saladin, *Manajemen Pemasaran “ Analisa, Perencanaan, Pelaksanaan, dan Pengendalian”* (Bandung : Linda Karya ,2003), hlm. 151.

⁵⁸ Bukhari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa* (Bandung: Alfabeta, 2000), hlm. 132.

- c. Adanya perbedaan timbangan.

Sedangkan menurut Djasmin Saladin ada beberapa alasan perusahaan memprakarsai pemotongan harga, yaitu :

- a. Kelebihan kapasitas
- b. Merosotnya bagian pasar akibat makin ketatnya persaingan
- c. Untuk mengunggulkan pasar melalui biaya yang lebih rendah.

Menurut Anne Ahira, dalam penerapannya strategi diskon tidak dilakukan secara serampangan atau pada sembarang kondisi. Langkah atau kebijakan ini menyangkut beberapa kondisi, diantaranya:⁵⁹

- a. Produk Melimpah

Strategi diskon diterapkan ketika jumlah produk yang ada cukup melimpah atau jauh melebihi jumlah permintaan yang ada. Untuk itu diperlukan langkah agar stok produk yang besar tidak macet atau justru malah menumpuk dan memenuhi gudang. Apalagi hukum ekonomi menyebutkan bahwa besarnya *supply* yang tidak dibarengi peningkatan *demand* akan mendorong terjadinya penurunan harga.

- b. Rendahnya permintaan Pasar

Kondisi ini bisa berupa rendahnya tingkat konsumsi masyarakat akibat rendahnya pendapatan ataupun terjadinya krisis ekonomi sehingga menyebabkan lesunya sektor riil. Seperti halnya dengan hukum ekonomi, rendahnya demand atau permintaan pasar terhadap suatu produk akan mendorong terjadinya penurunan harga.

⁵⁹ Ahira, “Menyorot Pengertian Diskon dan Strategi Bisnis”, <http://www.anneahira.com/pengertian-diskon.htm>, diakses 22 Maret 2019, 23 WIB

Pada kondisi semacam ini penurunan harga merupakan konsekuensi logis dari kondisi pasar yang ada. Sehingga pengertian diskon sebagai langkah menurunkan harga merupakan keharusan yang dilakukan pengusaha agar tetap bertahan, bukan suatu strategi bisnis. Ketika diskon diberikan melalui trik promosi yang memikat sehingga berhasil mengkondisikan pasar sekaligus merangsang masyarakat untuk membeli, itu baru bisa disebut strategi bisnis yang cukup jitu.

c. Persaingan Harga

Suatu bisnis tentu tidak terlepas dari masalah persaingan. Berkumpulnya sejumlah usaha sejenis di suatu wilayah akan mendorong meningkatnya persaingan yang terjadi. Indikator yang paling mudah untuk memenangkan pertarungan adalah dengan menerapkan harga yang lebih rendah dibanding pesaing lain. Apabila ada satu usaha yang memulai dengan menurunkan harga produk, maka akan memancing pengusaha lainnya untuk berlaku sama, yaitu dengan menurunkan harga atau memberikan diskon yang lebih besar.

5. Contoh Perhitungan Sistem Diskon

Diskon dagang merupakan potongan dari daftar harga yang berlaku menjadi harga yang benar-benar dibebankan kepada pelanggan. Besarnya diskon yang diberikan dapat bervariasi menurut faktor-faktor tertentu seperti kuantitas barang yang dibeli. Diskon dagang sering kali ditetapkan dalam suatu seri. Contohnya: Suatu perusahaan menggambarkan daftar diskon dagangnya dalam suatu katalog sebagai

berikut: ¹⁴

Tabel II

Penjualan	Diskon	Jumlah faktur bersih
\$5000	$20\% \times 5000 = 1000$	$5000 - 1000 = 4000$
\$4000	$10\% \times 4000 = 400$	$4000 - 400 = 3600$
\$3600	$5\% \times 3600 = 180$	$3600 - 180 = 3420$

D. k



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Metode Penelitian adalah ilmu yang menggambarkan rencana dan prosedur penelitian yang akan dilakukan untuk memperoleh jawaban atas permasalahan penelitian.⁶⁰ Jenis penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi kali ini yaitu penelitian lapangan (*field research*), penelitian ini menggunakan pengumpulan data, analisis, kemudian diinterpretasikan. Bertujuan untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang, status terakhir dan interaksi lingkungan yang terjadi pada satu-satuan sosial seperti individu, kelompok, lembaga, komunitas dan masyarakat. Penelitian ini bersifat mendalam tentang suatu unit sosial tertentu yang hasilnya merupakan gambaran yang lengkap dan terorganisir.⁶¹ Penelitian termasuk penelitian kualitatif, yang bertujuan untuk memahami kondisi suatu konteks dengan mengarahkan pada pendeskripsian secara rinci dan mendalam mengenai potret kondisi dalam suatu konteks yang di alami (*natural setting*), tentang apa yang sebenarnya terjadi menurut apa adanya di lapangan studi.⁶²

B. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan pendekatan yuridis sosiologis. Pendekatan yuridis sosiologis merupakan pendekatan dengan melihat suatu kenyataan hukum didalam

⁶⁰ Almasdi Syahza, *Metodologi Penelitian* (Pekanbaru: UR Press, 2021), hlm. 21.

⁶¹ Suryana, *Metodologi Penelitian* (Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia, 2010), h;m. 20.

⁶² Farida Nugrahani, *Metode Penelitian Kualitatif*(Surakarta: t.p., 2014), hlm. 4.

lingkungan masyarakat. Digunakan untuk melihat aspek aspek hukum dalam kesinambungan sosial yang ada didalam masyarakat, dan berfungsi sebagai sarana untuk mengidentifikasi dan mengklarifikasi adanya temuan non hukum bagi kepentingan kepenulisan atau penelitian hukum. Penelitian yuridis sosiologis ini menggunakan data sekunder sebagai data awal dan dilanjutkan dengan data primer atau data lapangan.⁶³

C. Sumber Data

Sumber data adalah wadah untuk memperoleh data-data serta dapat juga didefinisikan suatu informasi tertentu yang berkaitan dengan masalah penelitian.⁶⁴ Sumber data dapat dibagi menjadi dua kelompok, yaitu:

1. Data Primer

Data primer merupakan sumber informasi terpenting yang memberikan peneliti informasi langsung tentang informasi dasar yang dibutuhkan untuk penelitian. Sumber data ini berupa buku, dokumen dan hasil observasi.⁶⁵ Data primer adalah data atau keterangan yang didapatkan langsung dari sumbernya.⁶⁶ Dalam penelitian ini nantinya data primer yang didapatkan peneliti adalah bersumber dari hasil wawancara secara langsung dengan pelanggan dan penjual di Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara.

Adapun yang menjadi informan sebagai langkah untuk diwawancara yaitu pemilik toko yang bernama ibu Khusnul Khotimah dan

⁶³ Zainudin Ali, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), hlm. 105.

⁶⁴ Rahmadi, *Pengantar Metodologi Penelitian* (Banjarmasin: Antasari Press, 2011), hlm. 60.

⁶⁵ Agus Sunaryo dkk, *Pedoman Penulisan Skripsi Fakultas Syariah IAIN Purwokerto* (t.k: t.p, t.t), hlm. 10.

⁶⁶ Rahmadi, *Pengantar Metodologi...*, hlm. 60.

pelanggan yang bernama Nurul Aminah dan pelanggan lain yang akan dimintai keterangan terkait dengan penelitian ini guna menjadi penguat atas problematika akademik yang terjadi di Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara. Pelanggan yang menjadi sumber informasi berjumlah 4 orang meliputi Nurul Aminah, Jarwati, Satinah dan Mudiroh, yang mana mereka ialah pelanggan yang pernah mendapatkan kesempatan diskon yang dilakukan menggunakan spin.

2. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang bukan dari sumber pertama sebagai sarana untuk memperoleh data atau informasi untuk menjawab masalah yang diteliti⁶⁷ adapun sumber data yang dijadikan acuan dalam penulisan penelitian ini berupa buku, jurnal, skripsi yang mendukung dalam menganalisis penelitian ini.

D. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan langkah yang strategis dalam penelitian untuk memperoleh data.⁶⁸ Peneliti menggunakan beberapa metode dalam pengumpulan data, diantaranya:

1. Observasi

Kegiatan Observasi diantaranya melakukan pencatatan sistematis kejadian-kejadian, perilaku, objek yang dilihat dan hal-hal lain yang diperlukan dalam mendukung penelitian yang sedang dilakukan. Peranan

⁶⁷ Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif* (Yogyakarta: Suluh Media, 2018), hlm. 17.

⁶⁸ Hardani, dkk, *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (Yogyakarta: Penerbit Pustaka Ilmu, 2020), hlm.120-121.

pokok dalam melaksanakan observasi ialah untuk menemukan interaksi yang kompleks dengan latar belakang sosial yang dialami.⁶⁹ Dalam penelitian ini penulis akan mengamati dan survei lapangan langsung terhadap penerapan diskon dengan menggunakan metode spin di Toko Linta Fashion, yang beralamat di Pasar Wanadadi, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara.

2. Wawancara

Wawancara adalah suatu jenis bentuk tanya jawab dengan informan guna untuk memperoleh keterangan, penjelasan, pendapat, fakta dan bukti tentang suatu masalah atau peristiwa yang terjadi. Teknik wawancara yang digunakan ialah *random exempling* dengan teknik wawancara ini, seseorang dapat memperoleh jawaban yang tepat atas pertanyaan-pertanyaan yang telah diajukan kepada responden atau narasumber yang bersangkutan dilokasi tempat penelitian secara acak berdasarkan pembeli baju yang pernah mendapatkan diskon di Linta Fashion.⁷⁰ Wawancara ini bersifat mendalam dan segala sesuatunya dikembangkan oleh peneliti. Dengan ini peneliti melakukan wawancara *guiden interview* yaitu seseorang yang hendak melakukan wawancara sebelumnya dipersiapkan panduan wawancara guna diajukan kepada pihak yang terlibat dalam penelitian ini. Penelitian ini dilakukan dengan wawancara kepada pemilik Toko Linta Fashion dan beberapa pelanggan Toko Linta Fashion yang pernah merasakan diskon tersebut. Pelanggan

⁶⁹ Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian...*, hlm. 218.

⁷⁰ Fadallah, *Metode Wawancara* (Jakarta Timur: UNJ Press, 2001), hlm. 3.

yang menjadi sumber informasi berjumlah 4 orang meliputi Nurul Aminah, Jarwati, Satinah dan Mudiroh, yang mana mereka ialah pelanggan yang pernah mendapatkan kesempatan diskon yang dilakukan menggunakan spin.

E. Metode Analisis Data

Metode Analisis Data merupakan teknik yang digunakan untuk melakukan proses penyederhanaan data ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan.⁷¹ Kemudian setelah pengumpulan data, yaitu dari hasil data lapangan maupun pustaka, penulis menganalisis dengan metode statistik deskriptif. Statistik deskriptif yaitu mengacu pada transformasi data mentah ke dalam suatu bentuk yang akan membuat pembaca lebih mudah memahami dan menafsirkan maksud dari data yang ditampilkan.⁷² Adapun teknik yang digunakan analisis ini penulis menggunakan metode deskriptif kualitatif yang terdiri dari tiga langkah pengelolaan data kualitatif, yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Metode analisis data yang digunakan ialah deskriptif kualitatif, yang merupakan prosedur penelitian ini menggunakan data deskriptif dalam hasil lisan yang disampaikan oleh orang yang diamati dan kata-kata yang diserap dari pelaku yang menjadi objek pengamatan. Metode ini adalah metode analisa data dengan mendeskripsikan kata keterangan atau kalimat yang terfragmentasi sesuai dengan kategori suatu kesimpulan. Apabila seluruh data penelitian diperoleh, maka akan diproses akan ada diskusi untuk menanggapi

⁷¹ Rahmadi, *Pengantar Metodologi Penelitian...*, hlm. 92.

⁷² Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian...*, hlm.136.

masalah persoalan saat ini dengan dukungan menurut data teoritis dan lapangan.⁷³



⁷³Iwan Hermawan, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kuantitatif Kualitatif dan Mixed Methode* (Kuningan, Hidayatul Qur'an: 2019), hlm.150.

BAB IV

**PENERAPAN DISKON DENGAN METODE SPIN DALAM JUAL BELI
PAKAIAN DI TOKO LINTA FASHION DAN TINJAUANNYA DALAM
HUKUM ISLAM**

A. Penerapan diskon dengan metode spin dalam jual beli pakaian di Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara

Dalam kehidupan sehari-hari, manusia berinteraksi dengan orang lain dalam kegiatan bisnis. Bisnis ini penting untuk memenuhi berbagai kebutuhan manusia, baik materiil maupun spiritual. Kebutuhan manusia tidak terbatas dan terus berkembang, sehingga bisnis memegang peranan penting dalam masyarakat.⁷⁴ Dengan demikian, uraian tersebut menggambarkan bahwa bisnis bukan hanya sekadar aktivitas ekonomi, tetapi juga merupakan bagian integral dari kehidupan manusia yang membantu memenuhi berbagai kebutuhan dan menggerakkan roda ekonomi serta perkembangan masyarakat.

Dalam konteks muamalah dalam Islam, interaksi manusia dalam kegiatan bisnis sangat relevan karena muamalah mencakup semua aspek kehidupan, termasuk bisnis.⁷⁵ Prinsip-prinsip muamalah mengatur bagaimana manusia berinteraksi dalam bisnis agar sesuai dengan ajaran Islam. Salah satu contoh nyata dari konsep muamalah dalam bisnis adalah praktik jual beli di Toko Linta Fashion di Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara. Toko

⁷⁴ Rahmat Gunawijaya, "Kebutuhan manusia dalam pandangan ekonomi kapitalis dan ekonomi Islam," *Jurnal Al-Maslahah* 13:1 (Juni 2017), hlm. 131-150.

⁷⁵ Moh. Mufid, *Filsafat Hukum Ekonomi Syariah: Kajian Ontologi, Epistemologi, dan Aksiologi Akad-akad Muamalah Kontemporer* (Yogyakarta: Prenada Media, 2021), hlm. 6.

ini merupakan tempat di mana terjadi interaksi antara pemilik toko, karyawan, dan konsumen dalam kegiatan jual beli pakaian.

Jual beli pakaian di Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara merupakan sebuah proses transaksi yang melibatkan penjual dan pembeli dalam pertukaran pakaian dengan nilai ekonomis di sebuah toko yang menyediakan berbagai macam pakaian dan aksesoris fashion. Toko Linta Fashion memiliki peran penting dalam ekosistem perdagangan pakaian di wilayahnya karena menyediakan berbagai pilihan pakaian dan aksesoris fashion yang dapat memenuhi kebutuhan fashion masyarakat setempat.

Proses jual beli pakaian di Toko Linta Fashion dimulai dengan penyediaan berbagai macam produk pakaian yang terdiri dari berbagai model, ukuran, dan warna. Penjual di Toko Linta Fashion berperan sebagai pihak yang menawarkan produk kepada pembeli, memberikan informasi mengenai produk yang dijual, dan membantu pembeli dalam memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan mereka. Penjual juga bertanggung jawab dalam menetapkan harga produk yang dijual berdasarkan pertimbangan kualitas, desain, dan harga pasar.

Hal ini selaras dengan penuturan dari penjual atau pemilik toko, Khusnul Khotimah (35 Tahun) menyampaikan:

“Ya, tentu. Kami memberikan pelayanan terbaik kepada pembeli mulai dari membantu dalam pemilihan produk, memberikan informasi mengenai produk, hingga memberikan solusi jika terdapat masalah dengan produk yang dibeli. Kami percaya bahwa

pelayanan yang baik sangat penting untuk mempertahankan kepuasan pelanggan.⁷⁶

Dalam teks wawancara yang disampaikan oleh Khusnol Khotimah, pemilik Toko Linta Fashion, terdapat beberapa poin yang relevan untuk dikaji dari sudut pandang ekonomi. Salah satu poin yang menarik adalah penerapan diskon dengan metode spin dalam strategi pemasaran toko tersebut. Metode ini merupakan bagian dari strategi pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan minat konsumen untuk berbelanja, sekaligus memberikan pengalaman berbelanja yang lebih interaktif dan menyenangkan.

Penerapan diskon dengan metode spin ini memiliki korelasi yang erat dengan konsep ekonomi, terutama dalam hal perilaku konsumen dan strategi pemasaran. Dari sudut pandang perilaku konsumen, metode ini memanfaatkan psikologi konsumen yang cenderung tertarik pada diskon dan promosi untuk membuat keputusan pembelian. Dengan adanya potensi untuk mendapatkan diskon yang menarik melalui spin, konsumen merasa lebih terdorong untuk membeli produk dari toko tersebut. Hal ini mencerminkan prinsip ekonomi bahwa konsumen cenderung melakukan pembelian berdasarkan utilitas atau keuntungan yang mereka peroleh dari suatu produk.

Sementara itu, pembeli di Toko Linta Fashion adalah pihak yang membeli produk pakaian yang ditawarkan oleh penjual. Pembeli dapat memilih produk yang diinginkan, mencocokkan ukuran dan model, serta melakukan pembayaran sesuai dengan harga yang ditetapkan oleh penjual. Pembeli juga dapat melakukan negosiasi harga dengan penjual untuk

⁷⁶ Khusnol Khotimah (Pemilik Toko), Wawancara pada Selasa, 24 Februari 2024, Pukul 09.30 WIB.

mendapatkan harga yang lebih baik atau mendapatkan diskon khusus. Hal ini dilakukan pembeli agar bisa menarik minat para pembeli dan bisa menjadi langganan di toko tersebut. Sebagaimana yang disampaikan kembali oleh Khusnol Khotimah dalam wawancaranya, yaitu:

“Tentu saja. Kami berusaha menjadi salah satu destinasi utama untuk memenuhi kebutuhan fashion masyarakat setempat dengan menyediakan berbagai pilihan pakaian dan aksesoris fashion yang sesuai dengan tren dan kebutuhan pasar.”⁷⁷

Selain itu, Toko Linta Fashion juga memiliki peran dalam menjaga kualitas produk yang dijual. Toko ini menyediakan pakaian dan aksesoris fashion yang berkualitas baik, sehingga memberikan kepuasan kepada pembeli. Penjual di Toko Linta Fashion juga memberikan pelayanan yang baik kepada pembeli, seperti membantu dalam proses pemilihan produk, memberikan informasi mengenai produk, dan memberikan solusi jika terdapat masalah dengan produk yang dibeli.

Proses jual beli pakaian di Toko Linta Fashion juga mencakup proses pembayaran yang dilakukan oleh pembeli. Pembayaran dapat dilakukan secara tunai maupun non-tunai, seperti menggunakan kartu kredit atau transfer bank. Setelah pembayaran selesai, pembeli akan menerima bukti pembelian berupa struk atau faktur pembelian.

Selain itu, Toko Linta Fashion juga memiliki peran dalam menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar. Toko ini mempekerjakan sejumlah karyawan untuk membantu dalam operasional toko, seperti penataan produk, pelayanan kepada pembeli, dan kegiatan

⁷⁷ Khusnol Khotimah (Pemilik Toko), Wawancara...., 24 Februari 2024.

administrasi lainnya. Hal ini membantu meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat setempat.

“Di Toko Linta Fashion, pembayaran dapat dilakukan secara tunai maupun non-tunai. Untuk pembayaran non-tunai, pelanggan dapat menggunakan kartu kredit atau melakukan transfer bank. Setelah pembayaran selesai, pelanggan akan menerima bukti pembelian berupa struk atau faktur pembelian. Selain memberikan kemudahan kepada pembeli, Keberadaan toko kami juga diharapkan dapat memberikan inspirasi bagi pelaku usaha lain untuk membuka usaha sejenis, sehingga dapat meningkatkan persaingan sehat dalam industri fashion lokal.”

Dalam teks wawancara di atas, dapat dipahami bahwa jual beli pakaian di Toko Linta Fashion juga berkontribusi dalam pertumbuhan ekonomi lokal. Toko ini merupakan bagian dari sektor perdagangan yang berperan dalam meningkatkan aktivitas ekonomi di wilayahnya. Selain itu, keberadaan toko ini juga dapat memberikan inspirasi bagi pelaku usaha lain untuk membuka usaha sejenis, sehingga dapat meningkatkan persaingan sehat dalam industri fashion lokal. Terlebih lagi, Toko Linta Fashion, yang terletak di Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara ini menjual berbagai macam jenis pakaian. Salah satu bentuk strategi pemasaran yang digunakan adalah dengan menetapkan sistem potongan harga pada produk-produk yang dipasarkannya.

Strategi yang dilakukan dalam pemasaran jual beli, yaitu dengan sistem pemotongan harga atau sistem diskon. Diskon adalah potongan harga yang diberikan kepada pembeli dengan harga yang telah ditetapkan.⁷⁸

Keanekaragaman metode pemberian diskon dilakukan dalam rangka menarik

⁷⁸ Afida, A., dan Zamzami, M. T., “Perspektif Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Menggunakan Potongan Harga (Diskon) dengan Berjangka Waktu di Pusat Perbelanjaan Ramayana Kota Salatiga,” *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 4:02 (April 2020), hlm. 97.

minat beli konsumen. Konsumen dapat memilih metode diskon yang diinginkan. Konsumen dapat menyesuaikan dengan keperluan. Meskipun hanya membeli satu produk pakaian, pemberlakuan diskon akan tetap diperoleh konsumen.

Promosi berupa potongan harga dapat memberikan beberapa keuntungan yaitu dapat membuat seorang konsumen melakukan pembelian produk dengan kapasitas yang banyak, memprediksi promosi yang dilakukan oleh pesaing, serta menerapkan penjualan dengan kapasitas yang cukup besar.⁷⁹ Adapun diskon yang diberikan, di antaranya pada pakaian, baik pakaian untuk dewasa maupun anak-anak, dan pakaian laki-laki maupun perempuan. Secara umum praktik diskon yang dilakukan di Toko Linta Fashion ini tidak berbeda dengan tempat-tempat yang lainnya, hanya saja Toko Linta Fashion menyediakan promo khusus bagi para pelanggan yang hendak ingin mendapatkan potongan dengan harga murah.

"Caranya, pemilik toko mengadakan promo-promo khusus untuk pelanggan-pelanggan kami. Misalnya, diskon khusus untuk pelanggan setia, atau diskon spesial saat ada event-event tertentu."⁸⁰

"Pelanggan bisa mendapatkan pakaian dengan harga yang lebih murah. Kami berusaha agar pelanggan kami senang dan puas, sehingga Toko Linta Fashion bisa terus tumbuh dan berkembang, serta membuat masyarakat senang."⁸¹

Namun, sistem diskon yang ditetapkan di Linta Fashion mempunyai ketentuan tertentu terhadap barang atau produk yang akan di diskon. Sistem

⁷⁹ Sri Wilujeng, "Pengaruh Price Discount Dan Bonus Pack Terhadap Impulse Buying Konsumen Indomaret di Kecamatan Sukun Kota Malang," *Journal FEB Universitas Kanjuruhan Malang* 457.7 (November 2017) hlm. 28.

⁸⁰ Jarwati, (Pembeli), Wawancara pada Selasa, 21 Februari 2024, Pukul 17.00 WIB.

⁸¹ Satinah (Pembeli), Wawancara pada Selasa, 20 Februari 2024, Pukul 14.00 WIB.

pada potongan harga ini hanya berlaku pada produk yang beberapa bulan dijual namun tidak laku, artinya tidak berlaku potongan harganya untuk setiap produk yang baru. Pada praktiknya setiap konsumen/pelanggan yang membeli pakaian minimal dengan jumlah harga Rp. 200.000 (dua ratus ribu rupiah) yang kemudian akan mendapatkan potongan harga. Ketentuan diskon yang diterapkan oleh pemilik toko berbeda dengan toko lain pada umumnya. Toko Linta Fashion menggunakan metode spin dalam menentukan besaran diskon.

“Di Toko Linta Fashion, memiliki kebijakan diskon yang khusus untuk produk-produk tertentu. Diskon diberikan pada produk yang telah lama dijual namun belum laku, sehingga tidak berlaku untuk produk baru. Selain itu, setiap pelanggan yang membeli pakaian dengan total minimal pembelian Rp. 200.000 akan mendapatkan potongan harga. Kebijakan diskon di toko ini memang berbeda dengan toko lainnya. Toko ini menggunakan metode spin untuk menentukan besaran diskon, yang artinya besaran diskon dapat bervariasi tergantung pada hasil putaran spin yang dilakukan oleh pelanggan.”⁸²

Metode spin ini menurutnya merupakan metode yang menarik untuk mengambil hati pelanggan agar tertarik untuk membeli. Adapun cara kerja metode spin ini yaitu pelanggan akan disuruh untuk memutar spin, sehingga akan mendapatkan potongan harga. Potongan harga yang ada dalam spin itu berbagai besaran, diantaranya 10 %, 20 %, 30 % dan 40 %. Jadi artinya setiap pelanggan akan mendapatkan potongan yang berbeda-beda tergantung keberuntungan saat memutar spin tersebut. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Khusnol Khotimah berikut:

“Kami menggunakan metode spin untuk menarik minat pelanggan agar tertarik untuk berbelanja. Cara kerjanya cukup mudah, pelanggan akan diminta untuk memutar spin, dan mereka akan

⁸² Nurul Aimanah (Konsumen Toko), Wawancara pada Selasa, 12 Februari 2024, Pukul 07.00 WIB.

diberi potongan harga. Potongan harga ini bervariasi, mulai dari 10%, 20%, 30%, hingga 40%. Jadi, setiap pelanggan akan mendapatkan potongan harga yang berbeda tergantung pada keberuntungan mereka saat memutar spin.”⁸³

Menurut Khusnol Khotimah, metode ini efektif dalam meningkatkan minat pelanggan untuk berbelanja. Dengan adanya potensi untuk mendapatkan diskon yang menarik, pelanggan merasa lebih terdorong untuk membeli produk dari toko tersebut. Selain itu, metode ini juga memberikan pengalaman berbelanja yang lebih interaktif dan menyenangkan bagi pelanggan. Selain itu, diskon yang dilakukan di Toko Linta Fashion pada dasarnya dilakukan dengan tujuan untuk memperkenalkan produk atau barang baru dan ada juga untuk tujuan agar barang atau produk lama atau model lama dapat terjual hal ini agar tidak terjadinya penumpukan barang, namun tujuan utama dilakukannya diskon agar dapat menarik minat pembeli untuk membeli barang.

Dari sisi strategi pemasaran, penerapan diskon dengan metode spin juga mencerminkan upaya toko untuk mempengaruhi permintaan pasar. Dengan memberikan potongan harga yang bervariasi, toko dapat mengatur permintaan konsumen terhadap produk-produk tertentu yang mungkin kurang diminati atau berlebihan dalam stok. Hal ini sesuai dengan konsep ekonomi tentang elastisitas harga, di mana perubahan harga dapat mempengaruhi tingkat permintaan suatu produk.

Selain itu, penerapan diskon dengan metode spin juga dapat diinterpretasikan sebagai strategi untuk meningkatkan volume penjualan dan

⁸³ Khusnol Khotimah (Pemilik Toko), Wawancara pada Selasa, 24 Februari 2024, Pukul 09.30 WIB.

memperluas pangsa pasar. Dengan memberikan diskon yang menarik, toko dapat menarik lebih banyak konsumen untuk berbelanja, sehingga meningkatkan volume penjualan secara keseluruhan. Hal ini sejalan dengan konsep ekonomi tentang penawaran dan permintaan, di mana peningkatan permintaan dapat mendorong peningkatan penawaran untuk memenuhi kebutuhan pasar yang lebih besar.

Selain strategi pemasaran, penerapan diskon dengan metode spin juga dapat dilihat dari sudut pandang manajemen persediaan. Dengan memberikan diskon pada produk yang belum laku, toko dapat mengurangi risiko penumpukan barang atau kerugian akibat penurunan nilai barang yang tidak terjual. Hal ini mencerminkan konsep ekonomi tentang efisiensi pengelolaan persediaan, di mana manajemen yang baik dapat membantu meningkatkan profitabilitas usaha.

Menurut penuturan dari salah seorang mantan karyawan Toko Linta Fashion, diskon yang diadakan di Toko Linta Fashion bukanlah diskon namun harga dari barang yang diskon itulah harga sebenarnya dari barang tersebut. Menurutnya diskon yang sebenarnya itu adalah diskon yang dilakukan terhadap barang yang sudah lama atau barang dengan model lama yang dijual, tidak hanya penggunaan metode spin juga memiliki kecenderungan yang mengarah pada ketidakjelasan harga yang didiskon.

Hal tersebut dengan jelas dan lugas disampaikan oleh Kholilafah (31 Tahun), mantan karyawan Toko Linta Fashion menyampaikan:

“Menurut pengalaman saya, kebijakan diskon di Toko Linta Fashion memang sedikit berbeda. Mereka lebih sering menetapkan

harga diskon sebagai harga sebenarnya, bukan sebagai potongan harga dari harga asli. Diskon yang sebenarnya terjadi biasanya terkait dengan produk-produk yang sudah lama atau model-model lama yang dijual. Ya, misalnya, sepatu dengan model yang sudah tidak tren lagi atau baju dengan desain lama akan sering didiskon dengan harga yang cukup signifikan. Namun, bagi produk-produk terbaru atau desain terbaru, diskon yang diberikan cenderung lebih kecil atau bahkan tidak ada sama sekali.⁸⁴

Oleh karena itu, pada kenyataannya metode diskon yang dilakukan oleh Toko Linta Fashion mengandung dalam penetapan harga. Dimana pakaian yang diberi label diskon sebenarnya harga pakaian tersebut hampir sama atau tidak jauh berbeda dengan harga barang yang tidak berlabel diskon yang dijual di tempat lain. Kata diskon ini seakan menghipnotis masyarakat untuk membeli barang, karena menariknya cara mendapatkan diskon dapat mempengaruhi pembeli untuk membeli barang tersebut. Terlebih untuk diskon yang menggunakan metode spin yang memberikan nuansa berbeda, dimana pelanggan akan mendapatkan potongan harga berdasarkan hasil dari memutar sebuah spin, sehingga hal ini sangat menggiurkan masyarakat untuk membeli barang tersebut.

B. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penerapan Diskon Dengan Metode Spin Dalam Jual Beli Pakaian di Toko Linta Fashion, Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara

Manusia merupakan makhluk sosial yang secara alami tidak bisa hidup sendiri, melainkan membutuhkan bantuan dan interaksi dengan orang lain di sekitarnya. Konsep muamalah dalam Islam menggarisbawahi

⁸⁴ Kholifah (Mantan Karyawan), Wawancara pada Rabu, 25 Februari 2024, Pukul 08.31 WIB.

pentingnya hubungan sosial ini, yang mencerminkan saling ketergantungan antar manusia yang tak terpisahkan dari kehidupan sehari-hari.⁸⁵ Muamalah ini mengatur hubungan baik di antara manusia untuk menjaga hak-hak, mewujudkan kemaslahatan, dan menjauhkan dari kemudharatan. Prinsip-prinsip muamalah ini mendasari hukum-hukum syari'at Islam yang mengatur berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam konteks jual beli.

Jual beli merupakan salah satu bentuk muamalah yang umum dijumpai dalam kehidupan sehari-hari. Dalam setiap pemenuhan kebutuhannya, manusia seringkali tidak dapat mengandalkan dirinya sendiri, melainkan memerlukan bantuan dan berinteraksi dengan orang lain. Akibatnya, akad jual beli menjadi sebuah kebutuhan yang mendasar dalam kehidupan bermasyarakat. Misalnya, untuk memperoleh makanan dan minuman, seseorang seringkali tidak mampu memproduksi sendiri semua kebutuhannya, sehingga ia akan berinteraksi dengan orang lain untuk memperoleh barang-barang tersebut melalui akad jual beli.

Dalam Islam, jual beli merupakan transaksi yang diatur dengan ketat oleh syari'at. Hukum-hukum syari'at yang mengatur jual beli ini mencakup berbagai aspek, seperti halal, haram, mubah, dan makruh. Salah satu prinsip utama dalam jual beli menurut Islam adalah prinsip keadilan. Jual beli harus dilakukan dengan cara yang adil, tanpa mengeksploitasi pihak lain. Selain itu, Islam juga mengajarkan pentingnya kejujuran dan transparansi dalam jual

⁸⁵ Zamzam, Dkk, *Etika Bisnis Islam Seni Berbisnis Keberkahan*, (Jakarta: Deepublish, 2020), hlm. 34.

beli.⁸⁶ Para pelaku jual beli harus berlaku jujur dalam menyampaikan informasi mengenai barang yang dijual, termasuk kondisi barang, harga, dan hal-hal lain yang berpotensi mempengaruhi keputusan pembeli.

Konsep jual beli dalam Islam juga menekankan pentingnya saling menghormati antara penjual dan pembeli. Penjual harus memberikan barang yang berkualitas sesuai dengan yang dijanjikan, sementara pembeli harus membayar harga yang telah disepakati tanpa memaksa penjual untuk memberikan diskon yang tidak seharusnya. Dengan demikian, konsep jual beli dalam Islam mengajarkan sikap saling menghargai dan tidak memanfaatkan kelemahan atau kebutuhan orang lain untuk keuntungan pribadi.

Selain itu, dalam jual beli Islam, terdapat prinsip saling memberikan manfaat (*ta'awun*) dan saling melindungi (*tasadduq*).⁸⁷ Artinya, dalam setiap transaksi jual beli, kedua belah pihak harus saling memberikan manfaat satu sama lain dan saling melindungi hak-hak masing-masing. Misalnya, penjual harus memberikan barang yang bermanfaat dan berkualitas kepada pembeli, sementara pembeli harus membayar harga yang wajar sesuai dengan barang yang diterimanya.

Dalam konteks ekonomi, konsep jual beli dalam Islam memiliki implikasi yang signifikan. Prinsip-prinsip keadilan, kejujuran, dan saling menghormati dalam jual beli mengarah pada terciptanya lingkungan ekonomi

⁸⁶ Sholahuddin Al Hasyimi, "Tinjauan Syarat Keabsahan Transaksi Jual Beli Online Menurut Hukum Islam," *Journal of Law (J-Law)* 1:2 (Juni 2022), hlm. 97-110.

⁸⁷ Siti Mujiatun, "Jual beli dalam perspektif islam: Salam dan istisna'," *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis* 13.2 (Desember 2014), hlm. 24.

yang sehat dan berkelanjutan. Dengan menerapkan prinsip-prinsip ini, masyarakat Muslim diharapkan dapat mengembangkan ekonomi yang adil, berkeadilan, dan berkesinambungan, yang memberikan manfaat bagi seluruh anggota masyarakat tanpa meninggalkan prinsip-prinsip moral dan etika Islam.

Dalam praktiknya, konsep jual beli dalam Islam dapat diimplementasikan melalui berbagai cara, seperti memastikan barang yang dijual sesuai dengan standar kualitas yang telah ditetapkan, tidak menipu atau mengeksploitasi pembeli, dan memberikan pelayanan yang baik kepada pembeli. Dengan demikian, jual beli dalam Islam bukan hanya sekadar transaksi ekonomi, melainkan juga merupakan bentuk ibadah yang dilakukan dengan penuh kesadaran akan tanggung jawab moral dan etika.

Dalam konteks ini, Toko Linta Fashion yang berada di Kecamatan Wanadadi, Kabupaten Banjarnegara merupakan suatu bentuk bisnis muamalah yang berfokus pada penjual pakaian. Hal yang unik dalam toko ini yakni adanya strategi diskon yang dilakukan oleh pihak pemilik toko, di mana setiap pembeli memiliki kesempatan untuk mendapatkan diskon tersebut. Hanya saja yang membedakan diskon yang diterapkan di toko ini adalah penggunaan alat spin, dimana penjual yang mendapatkan diskon bisa beruntung dengan mendapatkan pakaian yang bagus sebagaimana yang diinginkan, tapi ada juga yang tidak beruntung dan sesuai dengan harapan pembeli.

Strategi pemasaran yang digunakan oleh Toko Linta Fashion dapat dipandang sebagai bentuk inovasi untuk menarik minat konsumen dan meningkatkan penjualan. Dengan menetapkan sistem potongan harga, toko ini mampu memberikan insentif kepada pelanggan untuk melakukan pembelian. Hal ini sejalan dengan prinsip-prinsip ekonomi, di mana harga merupakan salah satu faktor utama yang memengaruhi permintaan konsumen. Dengan memberikan potongan harga, toko ini dapat meningkatkan daya beli konsumen dan memperluas pangsa pasar mereka.

Namun, sistem diskon yang ditetapkan di Linta Fashion mempunyai ketentuan tertentu terhadap barang atau produk yang akan di diskon. Sistem pada potongan harga ini hanya berlaku pada produk yang beberapa bulan dijual namun tidak laku, artinya tidak berlaku potongan harganya untuk setiap produk yang baru. Pada praktiknya setiap konsumen/pelanggan yang membeli pakaian minimal dengan jumlah harga Rp. 200.000 (dua ratus ribu rupiah) yang kemudian akan mendapatkan potongan harga. Ketentuan diskon yang diterapkan oleh pemilik toko berbeda dengan toko lain pada umumnya.

Toko Linta Fashion menggunakan metode spin dalam menentukan besaran diskon. Metode spin ini menurutnya merupakan metode yang menarik untuk mengambil hati pelanggan agar tertarik untuk membeli. Adapun cara kerja metode spin ini yaitu pelanggan akan disuruh untuk memutar spin, sehingga akan mendapatkan potongan harga. Potongan harga yang ada dalam spin itu berbagai besaran, diantaranya 10 %, 20 %, 30 % dan 40 %. Jadi artinya setiap pelanggan akan mendapatkan potongan yang

berbeda-beda tergantung keberuntungan saat memutar spin tersebut.⁸⁸ Diskon yang dilakukan di Toko Linta Fashion pada dasarnya dilakukan dengan tujuan untuk memperkenalkan produk atau barang baru dan ada juga untuk tujuan agar barang atau produk lama atau model lama dapat terjual hal ini agar tidak terjadinya penumpukan barang, namun tujuan utama dilakukannya diskon agar dapat menarik minat pembeli untuk membeli barang.

Dalam tinjauan hukum Islam terhadap penerapan diskon dengan metode spin dalam jual beli pakaian di Toko Linta Fashion, beberapa aspek penting perlu dipertimbangkan berdasarkan temuan yang disajikan. Dengan demikian, penerapan diskon dengan metode spin di Toko Linta Fashion perlu dievaluasi secara cermat dari sudut pandang hukum Islam. Meskipun diskon dapat menjadi strategi pemasaran yang efektif, namun harus dilakukan dengan memperhatikan prinsip-prinsip keadilan, kejujuran dan kesetaraan dalam Islam.

Terlebih, metode diskon yang dilakukan oleh Toko Linta Fashion mengandung dalam penetapan harga. Dimana pakaian yang diberi label diskon sebenarnya harga pakaian tersebut hampir sama atau tidak jauh berbeda dengan harga barang yang tidak berlabel diskon yang dijual di tempat lain. Kata diskon ini seakan menghipnotis masyarakat untuk membeli barang, karena menariknya cara mendapatkan diskon dapat mempengaruhi pembeli untuk membeli barang tersebut. Terlebih untuk diskon yang menggunakan metode spin yang memberikan nuansa berbeda, dimana pelanggan akan

⁸⁸ Khusnol Khotimah (Pemilik Toko), Wawancara..., 14 Februari 2024.

mendapatkan potongan harga berdasarkan hasil dari memutar sebuah spin, sehingga hal ini sangat menggiurkan masyarakat untuk membeli barang tersebut.

Dalam hal ini sejatinya sudah dijelaskan dalam al-Qur'an surat an-Nisa' ayat 29, dimana ayat tersebut menekankan pentingnya jual beli yang baik dan benar, sebagaimana bunyi ayat berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ⁸⁹.

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (QS. An-Nisa' (4): 29)

Ayat Al-Qur'an surat An-Nisa' ayat 29 menegaskan larangan bagi umat Islam untuk memakan harta sesamanya dengan cara yang batil, kecuali dalam bentuk perniagaan yang berdasarkan kesepakatan dan persetujuan yang sah. Hal ini menunjukkan bahwa transaksi yang dilakukan dengan cara-cara yang tidak benar atau melanggar prinsip-prinsip keadilan dan kejujuran dalam Islam dianggap haram.

Dalam konteks transaksi yang dilakukan di Toko Linta Fashion, terdapat beberapa hal yang dapat dikaitkan dengan larangan dalam ayat tersebut. Pertama, sistem diskon yang hanya berlaku untuk produk yang tidak laku atau telah lama dijual dapat dianggap melanggar prinsip keadilan. Hal ini karena pembeli yang membeli produk dengan diskon tidak selalu mendapatkan produk dengan harga yang sesuai dengan nilai sebenarnya,

⁸⁹ QS. An-Nisa' (4): 29.

melainkan hanya berdasarkan keberuntungan saat memutar spin. Sehingga, terdapat unsur ketidakadilan dalam penetapan harga yang diberlakukan.

Kedua, metode spin yang digunakan untuk menentukan besaran diskon juga dapat menimbulkan keraguan atau gharar dalam transaksi. Gharar adalah ketidakpastian yang bisa merugikan salah satu pihak dalam transaksi. Dalam hal ini, pelanggan tidak memiliki jaminan akan mendapatkan diskon yang pasti, melainkan tergantung pada hasil putaran spin yang bersifat acak. Hal ini bertentangan dengan prinsip keadilan dan kejujuran dalam Islam.

Selain itu, praktik diskon yang digunakan untuk memperkenalkan produk baru atau menjual barang lama juga perlu diperhatikan. Jika praktik diskon dilakukan untuk memperkenalkan produk baru dan memberikan manfaat kepada konsumen, maka hal ini dapat diterima dalam Islam. Namun, jika praktik diskon dilakukan untuk menipu atau mempengaruhi pembeli agar membeli barang dengan harga yang sebenarnya tidak mengalami diskon, maka hal ini dapat dianggap sebagai bentuk penipuan atau pemakanan harta dengan cara yang bathil.

Dengan demikian, transaksi yang dilakukan di Toko Linta Fashion, terutama dalam penerapan diskon dengan metode spin, dapat dikaitkan dengan larangan dalam ayat An-Nisa' ayat 29. Hal ini menunjukkan bahwa praktik diskon tersebut perlu dievaluasi ulang dalam konteks keadilan, kejujuran, dan kehalalan dalam Islam. Transaksi yang dilakukan dalam bisnis harus sesuai dengan prinsip-prinsip Islam yang mendorong keadilan, kejujuran, dan kesejahteraan bersama.

Kemudian berdasarkan penuturan dari salah seorang mantan karyawan Toko Linta Fashion, diskon yang diadakan di Toko Linta Fashion bukanlah diskon namun harga dari barang yang diskon itulah harga sebenarnya dari barang tersebut. Menurutnya diskon yang sebenarnya itu adalah diskon yang dilakukan terhadap barang yang sudah lama atau barang dengan model lama yang dijual, tidak hanya penggunaan metode spin juga memiliki kecenderungan yang mengarah pada ketidakjelasan harga yang didiskon.

Dalam hal ini dijelaskan dalam al-Qur'an surat al-Maidah ayat 90, dimana ayat tersebut berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ⁹⁰.

“Wahai orang-orang yang beriman, sesungguhnya minuman keras, berjudi, (berkorban untuk) berhala, dan mengundi nasib dengan anak panah adalah perbuatan keji (dan) termasuk perbuatan setan. Maka, jauhilah (perbuatan-perbuatan) itu agar kamu beruntung.”
(QS. Al-Maidah (5): 90)

Dalam konteks diskon yang diterapkan di Toko Linta Fashion, perlu untuk melihatnya dari perspektif hukum Islam terutama dalam hal ketidakjelasan harga yang dapat menimbulkan keraguan atau gharar dalam transaksi. Ayat-ayat Al-Qur'an dalam Surat Al-Maidah ayat 90 memberikan panduan yang relevan terkait dengan prinsip-prinsip yang harus dipertimbangkan dalam transaksi bisnis, termasuk dalam hal diskon yang diberikan dengan metode spin.

Ayat 90 Surat Al-Maidah menjelaskan bahwa minuman keras, judi, berkorban untuk berhala, dan mengundi nasib dengan anak panah adalah

⁹⁰ QS. Al-Maidah (5): 90.

perbuatan keji yang termasuk perbuatan setan. Ini mencerminkan larangan Islam terhadap praktik-praktik yang merugikan dan bertentangan dengan prinsip keadilan, kejujuran, dan kesejahteraan umum. Meskipun diskon dengan metode spin tidak secara langsung masuk dalam contoh-contoh yang disebutkan dalam ayat ini, namun prinsipnya tetap relevan.

Dalam konteks diskon di Toko Linta Fashion, penggunaan metode spin untuk menentukan diskon pada barang yang dijual dapat menimbulkan keraguan atau gharar dalam transaksi. Hal ini karena pelanggan tidak dapat dengan pasti mengetahui besaran diskon yang akan diterima, sehingga ada unsur ketidakjelasan harga. Ayat 90 menekankan pentingnya menghindari perbuatan keji dan menjauhinya untuk mencapai keberhasilan. Dalam konteks ini, ketidakjelasan harga dapat dianggap sebagai perbuatan yang merugikan konsumen dan bertentangan dengan prinsip keadilan dalam Islam.

Analisis yang mendalam tentang sifat gharar dalam penerapan diskon dengan metode spin dalam jual beli pakaian di Toko Linta Fashion dapat dilakukan dari berbagai sudut pandang, terutama dalam konteks ekonomi Islam. Gharar dalam Islam mengacu pada ketidakpastian, keambiguan, atau risiko yang tidak dapat dihindari dalam suatu transaksi. Dalam praktik diskon dengan metode spin, terdapat beberapa aspek gharar yang perlu diperhatikan. Adapun indikator-indikator dari sifat gharar pada praktik jual beli ini, yaitu:

Pertama, dari sisi penentuan diskon yang berbeda-beda melalui spin, hal ini menciptakan ketidakpastian bagi konsumen. Meskipun ada potensi untuk mendapatkan diskon besar, namun hasil dari spin tidak dapat diprediksi

sebelumnya. Hal ini dapat memunculkan gharar dalam keputusan pembelian konsumen, di mana mereka tidak dapat dengan pasti mengetahui berapa besar diskon yang akan mereka dapatkan.

Kedua, metode spin juga dapat menciptakan ketidakjelasan harga. Meskipun barang yang diberi label diskon sebenarnya memiliki harga yang lebih rendah, namun ada kesan bahwa harga diskon tersebut sebenarnya adalah harga yang sebenarnya atau tidak jauh berbeda dengan harga barang yang tidak mendapat diskon di tempat lain. Hal ini dapat menimbulkan kebingungan bagi konsumen tentang nilai sebenarnya dari barang yang dibelinya.

Dalam konteks ekonomi Islam, gharar dalam transaksi bisnis dilarang karena dapat menciptakan ketidakadilan dan ketidakstabilan ekonomi. Prinsip-prinsip ekonomi Islam menekankan pentingnya transparansi, keadilan, dan kepastian dalam transaksi bisnis. Dalam praktik diskon dengan metode spin, ada potensi terjadi pelanggaran terhadap prinsip-prinsip tersebut.

Penting bagi Toko Linta Fashion untuk memastikan bahwa praktik diskon yang dilakukan tidak menyesatkan konsumen atau menciptakan ketidakpastian yang berlebihan. Prinsip-prinsip etika bisnis, termasuk transparansi dan kejujuran, harus tetap dijunjung tinggi dalam praktik pemasaran diskon dengan metode spin ini. Dalam menyikapi praktik diskon dengan metode spin dalam jual beli pakaian di Toko Linta Fashion, perlu ada keseimbangan antara mempertahankan aspek positif dari praktik tersebut,

seperti meningkatkan minat konsumen dan memperluas pangsa pasar, dengan mengurangi risiko gharar dan ketidakjelasan harga bagi konsumen. Toko Linta Fashion dapat mempertimbangkan untuk meningkatkan transparansi informasi mengenai diskon yang diberikan, serta memastikan bahwa praktik diskon tersebut tidak menyesatkan atau merugikan konsumen dalam jangka panjang.

Selanjutnya, dalam al-Qur'an surat al-Maidah ayat 91 juga memberikan penjelasan terkait dengan bahayanya praktik ini. Dimana ayat tersebut sebagai berikut:

إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ.⁹¹

“Sesungguhnya setan hanya bermaksud menimbulkan permusuhan dan kebencian di antara kamu melalui minuman keras dan judi serta (bermaksud) menghalangi kamu dari mengingat Allah dan (melaksanakan) salat, maka tidakkah kamu mau berhenti?” (QS. Al-Maidah (5): 91)

Ayat 91 Surat Al-Maidah menjelaskan bahwa setan bermaksud menimbulkan permusuhan dan kebencian di antara manusia melalui minuman keras dan judi, serta menghalangi manusia dari mengingat Allah dan melaksanakan salat. Dalam konteks diskon di Toko Linta Fashion, ketidakjelasan harga yang mungkin timbul dari metode spin juga dapat dianggap sebagai upaya setan untuk menyesatkan manusia dan menghalangi mereka dari melakukan perbuatan baik.

Dalam praktik jual beli di Toko Linta Fashion, penerapan diskon dengan metode spin mengundang pertanyaan tentang sifat maysir. Secara

⁹¹ QS. Al-Maidah (5): 91.

harfiah, Kata maisir berasal dari 'yasara', artinya menjadi lembut, menggambar dengan banyak panah atau 'Yasaar', dapat diartikan sebagai kemakmuran karena maisir mendatangkan untung atau yusr, yaitu kenyamanan, kemudahan karena mendapatkan penghasilan tanpa kerja keras dan tenaga atau yasr.⁹² Menurut Muhammad Ayub, kata yang identik dengan maisir adalah qimar, yaitu permainan untung-untungan (game of chance) atau dapat dikatakan maisir adalah perjudian.⁹³ Juga dengan Siddiqi mendefinisikan Judi disebut maisir. Menurut Prespektif Islam maisir juga didefinisikan sebagai spekulasi atau untunguntungan.⁹⁴

Maysir artinya sesuatu yang mengandung unsur judi. Syara' telah melarang perjudian dengan tegas, bahkan syara' memandang bahwa harta yang dikembangkan dengan jalan perjudian bukanlah termasuk hak milik Allah Swt.⁹⁵ Maysir dalam konteks hukum Islam, merujuk pada praktik perjudian atau spekulasi yang dianggap merugikan salah satu pihak dalam transaksi tanpa memberikan manfaat yang jelas kepada masyarakat secara keseluruhan.⁹⁶ Dalam konteks diskon dengan metode spin, ada beberapa aspek yang menggambarkan bahwa praktik ini dikategorikan sebagai maysir.

Pertama, dari segi esensi diskon dengan metode spin, terdapat unsur kebetulan yang cukup kuat. Pelanggan memutar spin untuk menentukan

⁹² Mohammad Ashraful Ferdous Chowdhury, "Why Islamic finance is different? A short review of Islamic jurisprudential interpretation about usury, ambiguity (Gharar), gambling (Maysir) and exploitative commercial arbitrage (Talaqi alRukban)," *Journal of Emerging Economies and Islamic Research* 3.3 (2015), 69-83.

⁹³ Mujiatun, "Jual beli dalam perspektif islam," 21.

⁹⁴ Intan Novita Sari dan Lysa Ledista, "Gharar dan Maysir dalam Transaksi Ekonomi Islam," *Izdihar: Jurnal Ekonomi Syariah* 2.2 (2022), 22-40.

⁹⁵ Dwi Suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Total Media, 2009), 163.

⁹⁶ Zulfaa, Nabila. "Bentuk Maisir Dalam Transaksi Keuangan." *Jurnal Hukum Ekonomi Islam* 2.1 (2018): 1-14.

besaran diskon yang akan mereka dapatkan, yang secara tidak langsung menempatkan hasil transaksi pada faktor keberuntungan. Hal ini seakan-akan menunjukkan bahwa praktik ini dapat dianggap sebagai bentuk perjudian kecil-kecilan yang dilarang dalam Islam.

Kedua, dari segi dampak sosial dan ekonomi, praktik diskon dengan metode spin dapat menciptakan perilaku konsumtif yang tidak sehat. Meskipun tujuannya adalah untuk meningkatkan minat beli dan memberikan pengalaman berbelanja yang lebih interaktif, namun bisa juga menciptakan kebiasaan belanja impulsif yang tidak terkontrol.

Ketiga, dalam praktik ini, terdapat unsur ketidakjelasan harga yang bisa membingungkan konsumen. Diskon yang diberikan melalui spin dapat memberikan kesan bahwa konsumen sedang mendapatkan potongan harga yang besar, padahal dalam prakteknya, harga sebenarnya dari barang tersebut mungkin tidak jauh berbeda dengan harga barang serupa di tempat lain.

Oleh karena itu, dalam Islam prinsip keadilan, kejujuran, dan keteladanan sangat ditekankan dalam setiap aspek kehidupan, termasuk dalam bisnis dan perdagangan. Diskon yang diberikan dengan cara yang jelas, transparan, dan tidak merugikan pihak lain dapat dianggap sebagai praktik yang sesuai dengan ajaran Islam. Namun, diskon yang diberikan dengan metode yang tidak jelas atau merugikan konsumen dapat bertentangan dengan prinsip-prinsip Islam tersebut.

Penekanan Islam untuk melakukan transaksi jual beli dengan baik, jujur, transparansi dan adil juga bisa dilihat dalam Hadis Nabi Mohammad Saw, berikut:

Diriwayatkan dari Rifaa'ah bin Raafi' RA bahwa Nabi SAW ditanya tentang usaha yang paling baik? Beliau menjawab: "yaitu usaha tangan sendiri dan semua jual beli yang halal." (HR. Al-Bazzar dan disahihkan oleh Al-Hakim)⁹⁷

Hadis yang diriwayatkan dari Rifaa'ah bin Raafi' RA yang menyatakan bahwa Nabi Muhammad SAW menjawab pertanyaan tentang usaha yang paling baik dengan menyebutkan bahwa usaha yang paling baik adalah usaha tangan sendiri dan semua jual beli yang halal, memiliki makna dan kandungan yang sangat relevan dengan praktik jual beli yang dibahas sebelumnya, terutama dalam konteks praktik jual beli di Toko Linta Fashion yang menggunakan metode diskon dengan spin.

Pertama, hadis ini menegaskan pentingnya usaha yang dilakukan dengan tangan sendiri. Usaha tangan sendiri mencerminkan kerja keras, ketekunan, dan kejujuran dalam menghasilkan sesuatu. Dalam konteks bisnis, hal ini mengandung makna bahwa usaha yang paling baik adalah usaha yang dilakukan dengan kerja keras dan kejujuran, tanpa mengandalkan cara-cara yang tidak benar atau merugikan orang lain, seperti ketidakjelasan dalam transaksi bisnis.

Kedua, hadis ini menegaskan pentingnya menjalankan jual beli yang halal. Jual beli yang halal adalah jual beli yang dilakukan dengan mematuhi hukum-hukum Islam, termasuk dalam hal ketentuan-ketentuan yang berlaku

⁹⁷ Al-Hafizh Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Bulughul Maram Dan Penjelasannya* (Jakarta: Darul haq, 2015), 732.

dalam transaksi bisnis, seperti ketentuan mengenai gharar (ketidakjelasan) dalam harga. Dalam konteks Toko Linta Fashion, praktik diskon dengan metode spin harus dilakukan dengan jelas dan transparan agar sesuai dengan prinsip jual beli yang halal dalam Islam.

Ketika Nabi Muhammad SAW menyebutkan bahwa usaha tangan sendiri dan jual beli yang halal adalah usaha yang paling baik, beliau memberikan pedoman bagi umat Islam untuk menjalankan aktivitas bisnis mereka dengan penuh kejujuran, transparansi, dan kehalalan. Praktik diskon di Toko Linta Fashion, jika dilakukan dengan jelas dan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, dapat dianggap sebagai bagian dari usaha yang baik dan halal.

Namun, jika praktik diskon tersebut melibatkan ketidakjelasan harga atau merugikan konsumen, maka hal tersebut dapat bertentangan dengan ajaran Islam yang menekankan pentingnya jual beli yang adil dan transparan. Oleh karena itu, dalam menjalankan praktik bisnis, terutama dalam konteks jual beli, umat Islam perlu memperhatikan nilai-nilai yang terkandung dalam hadis tersebut agar bisnis yang dijalankan sesuai dengan ajaran Islam.

Dalam praktik jual beli, terutama di Toko Linta Fashion atau tempat lainnya, penting untuk selalu memperhatikan prinsip-prinsip kejujuran, transparansi dan kehalalan dalam setiap transaksi. Diskon atau promosi yang diberikan harus jelas dan tidak menimbulkan keraguan atau kerugian bagi konsumen. Dengan memperhatikan nilai-nilai yang terkandung dalam hadis tersebut, praktik jual beli dapat menjadi ibadah yang bermanfaat bagi individu dan masyarakat secara keseluruhan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah diuraikan di atas, terdapat beberapa kesimpulan yang bisa di sampaikan yaitu sebagai berikut:

1. Praktik Jual Beli Pakaian agar memperoleh diskon, pembeli harus belanja minimal Rp 200.000 maka menggunakan metode spin memutar spin dan akan memperoleh diskon dari 10%, 20%, 30% dan 40% untuk mendapatkan potongan harga merasa lebih terlibat dalam proses pembelian, sehingga meningkatkan kepuasan mereka terhadap toko. Hal ini mencerminkan pentingnya penggunaan strategi pemasaran yang kreatif dan inovatif untuk memenangkan persaingan di industri fashion lokal. Penerapan diskon dengan metode spin juga memiliki dampak positif terhadap penjualan, Dengan demikian, penerapan diskon dengan metode spin dapat memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan bisnis toko. Dari segi psikologis dan emosional, metode spin juga memainkan peran penting dalam pengambilan keputusan pembelian konsumen.
2. Dalam Tinjauan Hukum Islam sistem diskon atau potongan harga di perbolehkan tetapi apabila memakai metode spin mengandung unsur gharar karena dari sisi penentuan diskonnya itu berbeda-beda dalam praktiknya terdapat unsur ketidakjelasan harga sehingga bisa

mbingungkan konsumen. Oleh karena itu dalam Islam menggunakan unsur keadilan, kejujuran, dan keteladanan sangat di tekankan dalam aspek hidup termasuk dalam bisnis dan pedagangnya.

B. Saran

Maka dari itu penulis memberikan saran kepada beberapa pihak agar ke depannya mengenai penerapan diskon dengan menggunakan metode spin dalam jual beli pakaian di Toko Linta Fashion dapat memperlihatkan suatu kemajuan dalam praktik jual beli.

1. Bagi pemilik Toko Linta Fashion sebaiknya meningkatkan transparansi harga dengan menetapkan diskon secara langsung tanpa menggunakan metode spin. Dengan cara ini, pembeli dapat mengetahui dengan jelas besaran diskon yang akan diterima sebelum melakukan transaksi. Serta menawarkan alternatif diskon yang lebih transparan dan jelas, seperti diskon langsung berdasarkan persentase tertentu dari harga asli, dapat menjadi solusi yang lebih sesuai dengan nilai-nilai Islam. Ketika memenuhi syarat jual beli maka dapat dilanjutkan praktik jual beli menggunakan sistem diskon dengan metode spin.
2. Bagi Masyarakat, konsumen agar cermat membeli produk yang sesuai dengan praktik jual beli dalam Islam dan lebih memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang jual beli pakaian dalam konteks bisnis modern.
3. Bagi akademik, melakukan analisis terhadap perlindungan konsumen dalam praktik diskon dengan metode spin, termasuk kejelasan informasi,

keadilan dalam menentukan besaran diskon, dan hak konsumen untuk mendapatkan produk dengan harga yang tepat. memperluas penelitian terhadap konsep-konsep hukum Islam yang relevan dengan praktik jual beli modern, seperti *maysir*, *gharar*, dan adil dalam bertransaksi. Hal ini dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang aplikasi hukum Islam dalam konteks bisnis modern.



DAFTAR PUSTAKA

- A., Afida dan Zamzami, M. T. "Perspektif Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Menggunakan Potongan Harga (Diskon) dengan Berjangka Waktu di Pusat Perbelanjaan Ramayana Kota Salatiga." *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, Vol. 4 No. 02, 2020.
- Al-Asqalani, Al-Hafizh Ibnu Hajar. *Bulughul Maram Dan Penjelasannya*, Jakarta: Darul haq, 2015.
- Al-Hasyimi, Sholahuddin. "Tinjauan Syarat Keabsahan Transaksi Jual Beli Online Menurut Hukum Islam," *Journal of Law (J-Law)*, Vol. 1 Nomor 2 Juni 2022, 97-110.
- Ali, Zainudin. *Metode Penelitian Hukum* Jakarta: Sinar Grafika, 2014.
- Antonius Cahyadi dan E. Fernando M Manulung, *Pengantar Ke Filsafat Hukum*, Jakarta: Kencana, 2008.
- Ash-Shiddieqi, Hasbi. *Falsafah Hukum Islam*. Jakarta: Bulan Bintang, 1975.
- Asshiddiqie, Jimly, *Konstitusi & Konstitusionalisme Indonesia, Edisi Revisi*, Jakarta: Konstitusi Press, 2005.
- Asshiddiqie, Jimly, *Pokok-pokok hukum Tata Negara Indonesia Pasca Reformasi*, Jakarta: PT Bhuana Ilmu Populer, 2007.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemah*. Bandung: Diponegoro, 2000.
- Edy Saputro, Juwanto. "Pemberian Diskon Dalam Pelaksanaan Jual Beli Di Pasar Cendrawasih Kota Metro Perspektif Hukum Ekonomi Syariah." *Skripsi*. Fakultas Syari'ah, Institut Agama Islam Negeri (Iain) Metro.
- Farroh Hasan, Akhmad. *Fiqh Muamalah Dari Klasik Hingga Kontemporer (Teori dan Praktek*, Malang: UIN-Malik Press, 2018.
- Gunawijaya, Rahmat. "Kebutuhan Manusia Dalam Pandangan Ekonomi Kapitalis Dan Ekonomi Islam," *Jurnal Al-Maslahah* Vol. 13, Nomor 1 Juni 2017, 131-150.
- Hardani, dkk. *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*, Yogyakarta: Penerbit Pustaka Ilmu, 2020.
- Hermawan, Iwan. *Metodelogi Penelitian Pendidikan Kuantitatif Kualitatif dan Mixed Methode*, Kuningan, Hidayatul Qur'an: 2019.
- Ikhsan, M. "Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Dengan Sistem Diskon (Studi Pada Toko Bata Jl. Yos Sudarso Kecamatan Panjang Kota Bandar Lampung)," *Skripsi*. Fakultas Syariah Dan Hukum UIN Raden Intan Lampung.

- Izza Naufal, Mohammad. "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Promo Flash Sale Hewan Kurban (Studi Kasus di Lembaga Human Initiative)," *Skripsi*. Fakultas Syariah Dan Hukum, UIN Walisongo Semarang.
- Khadafi, Muamar dkk, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon Dengan Mark Up Terlebih Dahulu." *Jurnal Kajian Hukum Ekonomi Syariah*, Vol. 1 Nomor 1 Juni 2021.
- Maksum, Muhammad dan Hasan Ali. *Dasar-Dasar Fikih Muamala*, Eksa4305/MODUL1.
- Maulina, Dian. "Perspektif Hukum Islam Terhadap Sistem Discount Pakaian Pada Matahari Mall Banda Aceh (Studi Terhadap Penetapan Harga Dan Taghrirnya)," *Skripsi*. Fakultas Syari'ah Dan Hukum, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam-Banda Aceh.
- Mufid, Moh. *Filsafat Huku Ekonomi Syariah: Kajian Ontologi, Epistemologi, dan Aksiologi Akad-akad Muamalah Kontemporer*, Yogyakarta: Prenada Media, 2021.
- Muhammad S, Nuruzzaman dan Arif Mahmud. "Muamalah Dan Akhlak Dalam Islam," *Jurnal Studi Islam*. Vol. 22 Nomor 1 Juni 2022.
- Mujiatun, Siti. "Jual beli dalam perspektif islam: Salam dan istisna'," *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis*, Vol. 13 Nomor 2 Desember 2014.
- Nugrahani, Farida. *Metode Penelitian Kualitatif*, Surakarta: t.p., 2014.
- Nur, Mohamad. "Analisis Penyelesaian Sengketa Akad *Mura>bah}ah* (Jual-Beli) Antara Bank Syariah – X dengan PT AS di Badan Arbitrase Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia (BASYARNAS-MUI)," *Jurnal Ilmu Pendidikan Nonformal Aksara*. Vol. 06 Nomor 02 Desember 2020.
- Rahayu, D. W. S.. "Penerapan Diskon dalam Menarik Minat Beli Konsumen di Matahari Departement Store Kediri Town Square," *Jurnal Ilmu-Ilmu Ekonomi*. Vol. 12 Nomor 02 Desember 2019.
- Rahmadi. *Pengantar Metodologi Penelitian*, Banjarmasin: Antasari Press, 2011.
- Rahmi, Wati dan Muhamad Zulfikar. *Ilmu Hukum Islam*, Bandar Lampung: t.p, 2015.
- Sarwono, Jonathan. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Yogyakarta: Suluh Media, 2018.
- Sholohah, Hani dan Anna Ramadhina. "Pemanfaatan barang gadai ditinjau dari hukum islam dan hukum perdata Indonesia," *Jurnal Al-Afkar*. Vol. 2 Nomor 2 November 2019.
- Sunaryo, Agus dkk. *Pedoman Penulisan Skripsi Fakultas Syariah IAIN Purwokerto*. t.k: t.p, t.t.

- Suryana. *Metodelogi Penelitian*, Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia, 2010.
- Susanto, Anthon F, *Ilmu Hukum Non Sistematis (Pondasi Filsafat Pengembangan Ilmu Hukum Indonesia*, Yogyakarta: Genta Publishing, 2010.
- Syahza, Almasdi. *Metodologi Penelitian*, Pekanbaru: UR Press, 2021.
- Tahir Azhary, Muhammad, *Negara Hukum: Suatu Studi tentang Prinsip-prinsipnya Dilihat dari Segi Hukum Islam, Implementasinya pada Periode Negara Madinah dan Masa Kini*, Jakarta: Bulan Bintang, 1992.
- Taneka, Soeleman B., *Struktur dan Proses Sosial, Suatu Pengantar Sosiologi Pembangunan*, Raja-Garfindo Persada, Jakarta, 1993.
- Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Indonesia*, Jakarta : Pusat Bahasa, 2008.
- Wahjono, Padmo, *Indonesia adalah Negara Berdasarkan atas Hukum*, Jakarta : Ghalia Indonesia, 1986
- Wilujeng, Sri. "Pengaruh Price Discount Dan Bonus Pack Terhadap Impulse Buying Konsumen Indomaret di Kecamatan Sukun Kota Malang," *Journal FEB Universitas Kanjuruhan Malang*, Vol. 457, Nomor 1 November 2017.
- Zamzam, Dkk, *Etika Bisnis Islam Seni Berbisnis Keberkahan*, Jakarta: Deepublish, 2020.



LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1:

TRANSKIP HASIL WAWANCARA

Nama : Khusnul Khotimah
Umur : 35 Tahun
Alamat : Dukuh Karangkemiri, Kecamatan Wanadadi
Keterangan : Pemilik Toko

1	P	Siapakah nama lengkap saudara?
	R	Khusnul Khotimah
2	P	Sebagai apa saudara ini?
	R	Pemilik Toko
3	P	Mengapa saudara membuat sistem diskon secara Spin?
	R	Menarik pembeli dan menghabiskan stok barang
4	P	Sudah berjalan berapa lama sistem diskon secara Spin ini?
	R	Sudah berjalan hampir 1 tahun lebih
5	P	Berapa saja jumlah diskon yang diberikan?
	R	Ada 10%, 20% 30% sama 40%
6	P	Apakah Sudah banyak konsumen yang menggunakan sistem diskon secara Spin
	R	Lumayan banyak dan bahkan ada yang pernah mendapat diskon sampai 40%
7	P	Sistem spinnya seperti apa dan menggunakan apa?
	R	Sistemnya konsumen cukup mengklik spin metode yang digunakan yaitu aplikasi spinter
8	P	Apakah saudara mengetahui hukum diskon dengan menggunakan spin?
	R	Tidak, tapi bagi saya selagi diskon tujuannya meringankan pembeli berarti mungkin diperbolehkan

Nama : Nurul Aminah

Umur : 41

Alamat : Desa lemah Jaya, Kecamatan Wanadadi

Keterangan : Konsumen

1	P	Siapakah nama lengkap saudari?
	R	Nurul Aminah
2	P	Sebagai apa saudara ini?
	R	Sebagai konsumen Toko Linta Fashion
3	P	Apakah saudara memiliki pernah membeli dan mendapatkan diskon di took Linta Fashion?
	R	pernah
4	P	Berapa persen diskon yang saudara dapatkan
	R	20%
5	P	Bagaimana cara saudara mendapatkan spin diskon tersebut
	R	Membeli pakaian, celana, gamis dll seharga Rp. 200.000 nanti secara otomatis mendapatkan diskon dengan cara spin
6	P	Saudara merasa diuntungkan atau dirugikan?
	R	Merasa diuntungkan, karena bisa mendapatkan potongan harga
7	P	Apakah saudara kedepan akan membeli di Toko Linta Fashion?
	R	Belum tau
8	P	Apakah saudara mengetahui hukum spin diskon tersebut?
	R	Tidak tahu

Nama : Jarwati

Umur : 48

Alamat : Desa Lingsari, Kecamatan Wanadadi

Keterangan : Konsumen

1	P	Siapakah nama lengkap saudara?
	R	Jarwati
2	P	Sebagai apa saudara ini?
	R	Sebagai konsumen Toko Linta Fashion
3	P	Apakah saudara memiliki pernah membeli dan mendapatkan diskon di toko Linta Fashion?
	R	pernah
4	P	Berapa persen diskon yang saudara dapatkan
	R	10%
5	P	Bagaimana cara saudara mendapatkan spin diskon tersebut
	R	Membeli pakaian, celana, gamis dll seharga Rp. 200.000 nanti secara otomatis mendapatkan diskon dengan cara spin
6	P	Saudara merasa diuntungkan atau dirugikan?
	R	Merasa diuntungkan,
7	P	Apakah saudara kedepan akan membeli di Toko Linta Fashion?
	R	Kemungkinan iya
8	P	Apakah saudara mengetahui hukum spin diskon tersebut?
	R	Tidak tahu. Tapi saya rasa boleh

Nama : Satinah

Umur : 52

Alamat : Desa karangmiri, Kecamatan Wanadadi

Keterangan : Konsumen

1	P	Siapakah nama lengkap saudara?
	R	Satinah
2	P	Sebagai apa saudara ini?
	R	Sebagai konsumen Toko Linta Fashion
3	P	Apakah saudara memiliki pernah membeli dan mendapatkan diskon di toko Linta Fashion?
	R	pernah
4	P	Berapa persen diskon yang saudara dapatkan
	R	20%
5	P	Bagaimana cara saudara mendapatkan spin diskon tersebut
	R	Membeli gamis 1 seharga Rp. 250.000 nanti secara otomatis mendapatkan diskon dengan cara spin
6	P	Saudara merasa diuntungkan atau dirugikan?
	R	Merasa diuntungkan,
7	P	Apakah saudara kedepan akan membeli di Toko Linta Fashion?
	R	Belum tau
8	P	Apakah saudara mengetahui hukum spin diskon tersebut?
	R	Mungkin diperbolehkan

Nama : Mudiroh

Umur : 43

Alamat : Desa Bondol Harjo, Kecamatan Punggelan

Keterangan : Konsumen

1	P	Siapakah nama lengkap saudara?
	R	Mudiroh
2	P	Sebagai apa saudara ini?
	R	Sebagai konsumen Toko Linta Fashion
3	P	Apakah saudara memiliki pernah membeli dan mendapatkan diskon di toko Linta Fashion?
	R	pernah
4	P	Berapa persen diskon yang saudara dapatkan
	R	30%
5	P	Bagaimana cara saudara mendapatkan spin diskon tersebut
	R	Membeli sprei dll seharga Rp. 340.000 nanti secara otomatis mendapatkan diskon dengan cara spin
6	P	Saudara merasa diuntungkan atau dirugikan?
	R	Merasa diuntungkan.
7	P	Apakah saudara kedepan akan membeli di Toko Linta Fashion?
	R	pasti
8	P	Apakah saudara mengetahui hukum spin diskon tersebut?
	R	Tidak tahu



Wawancara Dengan Ibu Nurul Aminah



Wawancara Dengan Ibu Mudiroh



Wawancara Dengan Ibu Jarwati



Wawancara Dengan Ibu Satimah



Diskon Spin



Outlet Toko



Produk Pakaian Anak - Anak



Produk Pakaian Balita



Lampiran 3 Daftar Riwayat Hidup

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Rizki Jauhazzakia Meiranti
2. Nim : 1717301033
3. Tempat /Tgl Lahir : Banyumas, 25 Mei 2000
4. Alamat Rumah : Kaliori Rt 003/ Rw 006, Kecamatan Kalibagor Kabupaten Banyumas
5. Nama Ayah : Warisno
6. Nama Ibu : Hartiyah
7. E-mail : rizkijauhazzakia@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - a. SD/MI : SD N 1 Kaliori
 - b. SMP/MTS : SMP N 1 Banyumas
 - c. SMA/MA : SMA N 01 Sokaraja
 - d. S1 : UIN Prof. Saifuddin Zuhri Purwokerto
2. Pengalaman Organisasi
 - a. PMR SMP N 1 Banyumas
 - b. Rohis SMA N 1 Sokaraja
 - c. Bendahara Karang Taruna Bina Pager MUDA III Desa Kaliori

Purwokerto, 02 April 2024



Rizki Jauhazzakia Meiranti
NIM: 1717301033