

**STUDI MASLAHAT TERHADAP PROSENTASE BESAR KECIL LABA
DALAM PRAKTIK JUAL BELI *ONLINE***

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum Program Sastra
Satu (S1) dalam Ilmu Hukum Keluarga (Akhwal syakhshiyah) (S.H.)



Oleh :

Faizatul Rosidah

NIM: 30501800020

**PROGRAM STUDI AHWAL SYAKHSHIYAH
JURUSAN SYARI'AH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG SEMARANG**

2021

ABSTRAK

Dalam melakukan transaksi jual beli harus memenuhi rukun dan syarat jual beli dalam Islam, memenuhi prinsip jual beli yaitu jual beli yang memberikan keuntungan serta membawa keberkahan dapat memberi manfaat bagi pelakunya antara penjual dan pembeli. penetapan harga harus sesuai standar harga pasar yang berlaku, dan pemberian diskon juga sebagai salah satu upaya untuk mempengaruhi pembeli agar membeli barang yang dijualnya. pemberian diskon juga dari harga asli langsung diberi diskon tanpa adanya pemalsuan harga dengan kualitas barang yang baik dan terhindar dari unsur penipuan dan sudah sesuai dengan ketentuan jual beli menurut hukum Islam. Permasalahan dalam skripsi ini adalah mengenai batasan perolehan laba atau keuntungan dalam praktik jual beli menurut hukum Islam, dan bagaimana tinjauan masalah terhadap praktik diskon harga atau potongan harga dibawah rata-rata harga kompetitor dalam jual beli *online*. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem pengambilan keuntungan dalam praktik jual beli menurut hukum Islam. Dan untuk mengetahui bagaimana tinjauan masalah terhadap praktik diskon harga atau potongan harga di bawah rata-rata harga kompetitor dalam jual beli *online*.

Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan metode penelitian kualitatif, penelitian lapangan metode untuk menemukan secara realistik tentang apa yang sedang terjadi di tengah-tengah masyarakat. Dalam hal ini akan langsung mengamati terkait jual beli secara *online* dengan harga di bawah kompetitor. Pengumpulan data menggunakan metode wawancara dan dokumentasi.

Mengenai penjualan di NDS *Store* sudah memenuhi kemaslahatan karena membawa keberkahan bagi pembeli karena mendapatkan harga murah dengan kualitas bagus, terhindar dari *grarar*, *riba'* dan tidak merugikan pihak lain. Dan dalam pemberian diskon tidak adanya *mark up* sehingga pembeli tidak merasa tertipu, jual beli yang dilakukan sudah memenuhi rukun dan syarat jual beli menurut hukum Islam.

Katakunci: Studi masalah, keuntungan, jual beli *online*.

ABSTRACT

In conducting a sale and purchase transaction, one must fulfill the pillars and conditions of buying and selling in Islam, fulfilling the principle of buying and selling, namely buying and selling that provides benefits and brings blessings, which can benefit the perpetrators between the seller and the buyer. Pricing must be in accordance with applicable market price standards, and discounting is also an effort to influence buyers to buy the goods they sell. Giving a discount from the original price is immediately given a discount without any price falsification with good quality goods and avoiding elements of fraud and is in accordance with the provisions of buying and selling according to Islamic law. The problem in this thesis is regarding the limits of profit or profit in the practice of buying and selling according to Islamic law, and how to review the benefits of the practice of price discounts or discounts below the average price of competitors in online buying and selling. The purpose of this study was to determine the profit-taking system in the practice of buying and selling according to Islamic law. And to find out how to review the benefits of the practice of price discounts or price discounts below the average price of competitors in buying and selling online.

This research includes the type of field research (field research) with qualitative research methods, field research methods to find out realistically about what is happening in the midst of society. In this case, they will directly observe the online buying and selling at prices below competitors. Collecting data using interview and documentation methods.

Regarding sales at the NDS Store, it has fulfilled the benefit because it brings blessings to buyers because they get cheap prices with good quality, avoid grarar, usury and do not harm other parties. And in giving discounts there is no mark up so that buyers don't feel cheated, the buying and selling carried out has fulfilled the pillars and conditions of buying and selling according to Islamic law.

Keywords: Study of benefit, profit, buying and selling online.

NOTA PEMBIMBNG

NOTA PEMBIMBNG

Hal : Naskah Skripsi

Lamp : 2 Eksemplar

Kepada Yth:

Dekan Fakultas Agama Islam

Universitas Islam Sultan Agung

Di Semarang

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamualaikum Wr. Wb

Setelah saya meneliti dan mengadakan perubahan, seperlunya dalam rangkaian bimbingan penyusunan skripsi, maka bersama ini saya kirimkan skripsi:

Nama : Faizatul Rosidah

NIM : 30501800020

Judul : **Studi Maslahat Terhadap Prosentase Besar Kecil Laba Dalam Praktik Jual Beli Online.**

Dengan ini saya mohon agar sekiranya skripsi tersebut dapat segera diizinkan (dimunaqosahkan).

Wassalamualaikum Wr. Wb

Demak, 28 Maret 2022

Dosen Pembimbing 1,

Dosen Pembimbing 2,


Anis Tyas Kuncoro, S.Ag., MA


Moh. Noviani Ardi, MIRKH.

LEMBAR PENGESAHAN



YAYASAN BADAN WAKAF SULTAN AGUNG
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG (UNISSULA)
Jl. Raya Kaligawe Km.4 Semarang 50112 Telp. (024) 6583584 (8 Sal) Fax.(024) 6582455
email : informasi@unissula.ac.id web : www.unissula.ac.id

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Bismillah Membangun Generasi Khaira Ummah

PENGESAHAN

Nama : Faizatul Rosidah
Nomor Induk : 30501800020
Judul Skripsi : STUDI MASLAHAT TERHADAP PROSENTASE BESAR KECIL LABA
DALAM PRAKTIK JUAL BELI ONLINE

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Program Studi Hukum Keluarga (Ahwal Syakhshiyah)
Fakultas Agama Islam Universitas Islam Sultan Agung (UNISSULA) Semarang pada hari/tanggal

Kamis, 28 Sya'ban 1443 H.

31 Maret 2022 M.

Dan dinyatakan LULUS serta diterima sebagai pelengkap untuk mengakhiri program Pendidikan
Strata Satu (S1) dan yang bersangkutan berhak menyandang gelar Sarjana Hukum (S.H.)

Mengetahui
Dewan Sidang



Drs. Muhtar Arifin Sholeh, M. Lib

Sekretaris

M. Noviani Ardi, S.Fil.I., MIRKH

Penguji I

Drs. Yasin Arief S, S.H., M.H.

Penguji II

M. Coirun Nizar, S.H.I., S.Hum., M.H.I.

Pembimbing I

Anis Tyas Kuncoro. S.Ag., M.A.

Pembimbing II

M. Noviani Ardi, S.Fil.I., MIRKH.

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Faizatul Rosidah

NIM : 30501800020

Dengan ini saya menyatakan bahwa Karya Tulis Ilmiah yang berjudul:

Studi Maslahat Terhadap Prosentase Besar Kecil Laba Dalam Praktik Jual Beli Online

Adalah benar hasil karya saya dan penuh kesadaran bahwa saya tidak melakukan plagiasi atau mengambil alih seluruh atau sebagian besar karya tulis orang lain tanpa menyebutkan sumbernya. Jika saya terbukti melakukan tindakan plagiasi, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.

Demak, 28 Maret 2022



10000
METERAI
STAMPEL
0FDB7AUX693064512
Faizatul Rosidah
NIM.30501800020

DEKLARASI

DEKLARASI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis mneyatakan dengan sesungguhnya bahwa:

1. Skripsi ini adalah hasil karya ilmiah penulis yang bersifat asli yang diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Sastra Satu (S1) di Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
2. Seluruh sumber data yang penulis gunakan dalam penulisan skripsi ini tidak berisi material yang telah ditulis atau telah diterbitkan oleh penulis lain.
3. Secarakeseluruhan adalahhasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.
4. Seluruh isi skripsi ini menjadi tanggung jawab penuh penulis .

Demak, 28 Maret 2022

Penyusun



Faizatul Rosidah
NIM.30501800020

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah sebagai puji syukur kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan kenikmatan, pertolongan, rahmat serta hidayah, sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini. Shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada Rasulullah Muhammad SAW, sebagai utusan-Nya yang menjadi teladan terbaik sepanjang zaman.

Ucapan Syukur rasanya tidak mampu mewakili rahmat dan petunjuk yang telah Allah SWT berikan kepada penulis atas terselesaikannya skripsi ini. Sebagai manusia biasa, tentunya penulis tidak luput dari kesalahan dan kekurangan. Penulis menyadari hal tersebut dan memohon kepada Allah SWT, bahwa tiada daya dan upaya melainkan dengan pertolongan-Nya, terutama dalam penulisan skripsi yang berjudul: “STUDI MASLAHAT TERHADAP PROSENTASE BESAR KECIL LABA DALAM PRAKTIK JUAL BELI *ONLINE*”. Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak akan terwujud dengan baik tanpa adanya bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Ucapan terimakasih penulis tujukan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Gunarto, SH., M.Hum selaku Rektor Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
2. Bapak Drs. H. Muchtar Arifin Sholeh, M.Lib. selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
3. Bapak Mohammad Noviani Ardi, S.Fil.I., MIRKH selaku Wakil Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

4. Bapak Anis Tyas Kuncoro, S.Ag., MA selaku Wakil Dekan II
Fakultas Agama Islam Universitas Islam Sultan Agung
Semarang.
5. Bapak Mohammad Noviani Ardi, S.Fil.I., MIRKH selaku Ketua
Jurusan Syariah Program Studi Ahwal Syakhsiyyah.
6. Bapak Anis Tyas Kuncoro, S.Ag., MA selaku dosen wali dan
sekaligus sebagai dosen pembimbing.
7. Seluruh Dosen Fakultas Agama Islam Universitas Islam Sultan
Agung Semarang.
8. Orangtuaku tercinta Bapak Nasuka dan Ibu Saminah, pengurus
Yayasan Nurul Ihsan , mbak Nurul Munfaati, mas Muhammad
Mahfudz, Shihatu Muhayya, Wafira Zahro, Imam Fahroni dan
teman-teman seperjuangan lainnya yang selalu memberikan
semangat dan bantuan secara langsung maupun tidak langsung.
Terimakasih atas do'a kalian semua yang selalu terpanjatkan.
9. Sahabat seperjuangan HKI angkatan 2018 yang tidak bisa
penulis sebutkan satu persatu.

Demak, 28 Maret 2022

Penyusun



Faizatul Rosidah

NIM.30501800020



PEDOMAN TRANSLITASI ARAB

Transliterasi adalah pengalih huruf atau aksara dari tulisan asing (terutama Arab) ke tulisan Latin. Ransliterasi berfungsi untuk memudahkan penulis dalam memindahkan bahasa asing ke dalam bahasa Indonesia. Pedoman transliterasi harus konsisten dari awal penulisan sebuah karya ilmiah sampai akhir.

Penulisan transliterasi Arab Latin dalam skripsi ini merujuk pada SKB Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI, tertanggal 22 Januari 1988 No.158/1987 dan 0543b/U/1987.

1. KONSONAN

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Berikut ini daftar huruf Arab yang dimaksud dan transliterasinya dengan huruf latin:

Tabel 0.1: Tabel Transliterasi Konsonan

Nama Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	b	be
ت	Ta	t	te
ث	Ša	š	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	Ẓal	ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	r	er
ز	Zai	z	zet
س	Sin	s	es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	Ṣad	ḍ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	g	ge
ف	Fa	f	ef
ق	Qaf	q	ki
ك	Kaf	k	ka
ل	Lam	l	el
م	Mim	m	em
ن	Nun	n	en
و	Wau	w	we
ه	Ha	h	ha

ء	Hamzah	`	apostrof
ي	Ya	y	ye

2. VOKAL

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau *monoftong* dan vokal rangkap atau *diftong*.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tabel 0.2: Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	Fathah	A	A
	Kasrah	I	I
	Dhammah	U	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tabel 0.3: Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
-----------------	------	----------------	------

اِي	Fathah dan ya	Ai	a dan i
اُو	Fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

كَتَبَ	kataba
فَعَلَ	fa'ala
سَوَّلَ	suila

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Tabel 0.4: Tabel Transliterasi *Maddah*

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
اِي	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
اِي	kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
اُو	dhammah dan wau	ū	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ	qāla	قِيلَ	qīla
رَمَى	rāma	يَقُولُ	yaqūlu

4. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

a. Ta' marbutah hidup

Ta' marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah "t".

b. Ta' marbutah mati

Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

c. Kalau pada kata terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan "h".

Contoh:

روضۃ الاطفال	Raudatul al-afal Raudatul atfal
المدينة المنورة	Al-Madinah al-munawarah Al-Madinatul Munawarah

5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

- نزل Nazzala
- البر Al-birr

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas:

a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf “l” diganti dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

b. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan dengan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti oleh huruf syamsiyah maupun qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanpasempang.

Contoh:

- الرجل Ar-rajulu
- القلم Al-qalamu
- الشمس As-syamsyu
- الجلال Al-jalalu

7. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- تاخذ ta'khuẓu

- شئ syai'un



8. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

contoh:

بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَهَا وَمَرْسَهَا	<i>bimsillahi majreha wa mursaha</i>
وَإِنَّا لِلَّهِ لَأَكْبَرُ خَيْرُ الرَّزَاقِينَ	<i>wa innallaha lahuwa khair ar-raziqin</i> <i>wa innallaha lahuwa khairuraziqin</i>

9. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya:

huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Jika nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

الحمد لله رب العلمين	<i>Alhamdu lillahi rabbal al-amin</i> <i>Alhamdu lillahirabbal amin</i>
الرحمن الرحيم	<i>Ar-rahmani ar-rahimi</i> <i>Ar-rahmanir rahim</i>

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

الله غفور رحيم	<i>Allahu gafurun ar-rahim</i>
الله الامر وجميعا	<i>Lillahi amrun jami'an</i> <i>Lillahil-amru jami'an</i>

10. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dalam Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iii
NOTA PEMBIMBNG	iv
LEMBAR PENGESAHAN.....	v
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	vi
DEKLARASI	vii
KATA PENGANTAR	viii
PEDOMAN TRANSLITASI ARAB	x
DAFTAR ISI	xx
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.1 Rumusan Masalah	6
1.2 Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
1.2.1 Tujuan Penelitian	7
1.2.2 Manfaat Penelitian	7
1.3 Tinjauan Pustaka (<i>literature review</i>)	8
1.4 Metode Penelitian.....	13
1.4.1 Jenis Penelitian	13
1.4.2 Tempat dan Waktu Penelitian	14
1.4.3 Sumber Data	15
1.4.4 Tehnik Pengumpulan Data	15
1.4.5 Populasi dan Tehnik Sampling	16
1.4.6 Metode Analisis	17
1.5 Penegasan Istilah	17

1.6 Sistem Pembahasan	19
BAB II KONSEP KEUNTUNGAN JUAL BELI DALAM HUKUM ISLAM.....	21
2.1 Kajian Teoritik	21
2.1.1 Pengertian Jual Beli	21
2.1.2 Dasar Hukum Jual Beli	25
2.1.3 Rukun dan Syarat Jual Beli	29
2.1.4 Macam-macam Jual Beli.....	34
2.1.5 Jual Beli Yang Dilarang Dalam Islam	35
2.1.6 Pengertian Keuntungan.....	42
2.1.7 Konsep Pengambilan Keuntungan.....	43
2.1.8 Hadis Keuntungan Jual Beli.....	46
BAB III PRAKTIK JUAL BELI <i>ONLINE</i> DENGAN SISTEM DISKON ATAU POTONGAN HARGA DI BAWAH HARGA KOMPETITOR DI NDS <i>STORE</i>	50
3.1 Sejarah Singkat NDS <i>Store</i>	50
3.2 Lokasi NDS <i>Store</i>	51
3.3 Produk-Produk Di NDS <i>Store</i>	52
3.4 Sistem Pemasaran Produk di NDS <i>Store</i>	53
3.5 Struktur NDS <i>Store</i>	54
3.6 Praktik Jual Beli <i>Online</i> Dengan Sistem Diskon Atau Potongan Harga di Bawah Harga Kompetitor di NDS <i>Store</i>	55
BAB IV	60
TINJAUAN MASLAHAN TERHADAP PRAKTIK DISKON ATAU POTONGAN HARGA BAWAH RATA-RATA HARGA KOMPETITOR DALAM JUAL BELI <i>ONLINE</i>.....	60
4.1 Aspek Rukun Dan Syarat Jual Beli Sebagai Besar Perolehan Laba	60
4.2 Tinjauan Maslahat Terhadap Praktik Diskon Harga Atau Potongan Harga Bawah Rata-Rata Harga Kompetitor Dalam Jual Beli <i>Online</i>	61
BAB V.....	65

PENUTUP.....	65
5.1 Kesimpulan.....	65
5.2 Saran.....	65
DAFTAR PUSTAKA.....	67
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	69



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perdagangan atau jual beli menjadi pilihan mudah seseorang untuk mencukupi kebutuhan hidup keluarganya dengan mendapat keuntungan. Dan membantu orang lain dengan menjadi penyedia barang. Pada dasarnya mencari keuntungan adalah sifatnya boleh, namun dalam urusan tersebut tentu harus memperhatikan kaidah atau aturan dalam jual beli, sehingga para pelaku usaha sebagai Muslim harus memikirkan secara matang, apakah cara pengambilan keuntungan tersebut sudah sesuai syariat Islam atau belum. Prinsip pengambilan keuntungan ini harus didasarkan saling rela, atau memindah milik dengan ganti rugi yang dibenarkan.¹

Jual beli atau berdagang merupakan pekerjaan yang dianjurkan oleh Rasulullah Saw, Rasulullah Saw menjelaskan 9 dari 10 pintu rezeki adalah berdagang. Pernyataan tersebut mengacu pada kebolehan dalam melakukan berdagang dan sah hukumnya jika menerapkan rukun dan syarat dalam melakukan transaksi jual beli.² Dan karena didalam berdagang juga dapat langsung berinteraksi kepada sesama manusia dan memiliki banyak manfaat yang besar bagi para konsumen dan para produsen yang menjualnya, namun ada rukun dan syarat dalam jual beli yang harus dipenuhi untuk

¹Mugiyati, "Pola Penetapan Harga Dalam Pembiayaan Murabahah Di Bank Syari'ah" (Analisis Manajemen Keuangan Islam), Al-Hikmah Jurnal Studi Keislaman, (Surabaya) Vol. 3 Nomor 1, 2013, hlm. 6.

² Rodame Monitorir Napitupulu, "Pandangan Islam Terhadap Jual Beli Online" (jurnal At-Tijarah Vol 1 No 2, 2015).hal 123.

Mencapai jual beli yang baik, dan ada batasan dalam pengambilan keuntungan dalam jual beli dan sudah dijelaskan dalam hadis.

Jual beli yang baik adalah tukar menukar uang dan barang antara dua belah pihak tanpa keterpaksaan dan saling merelakan dengan unsur kejujuran, benar. Didalam buku fikih juga sudah di jelaskan secara global mengenai larangan-larangan dalam jual beli seperti larangan menipu, menimbun, mengurangi timbangan dan sebagainya. Dalam berdagang diharuskan untuk mengambil keuntungan yang berfungsi untuk kemaslahatan bagi para penjual dan harus memiliki strategi dalam jual beli untuk mempengaruhi konsumen untuk membeli dengan cara yang baik dan benar.

Hadis merupakan sumber hukum yang kedua setelah Al-Qur'an dan hadis juga sebagai penyempurna makna-makna Al-Qur'an yang masih global. Ada beberapa hadis yang membahas tentang keuntungan dalam jual beli yang membolehkan mengambil keuntungan lebih dari seratus persen atau tentang batasan pengambilan keuntungan, dan tidak adanya batasan mengambil keuntungan ini didasarkan pada masing-masing pedagang atau persaingan harga pasar yang sedang terjadi dalam jual beli asal tidak mengurangi atau menyimpang pada kaidah-kaidah keadilan dan kebijakan serta tetap memelihara rukun syarat dalam jual beli dan tidak memberi madlarat kepada diri

sendiri maupun masyarakat sekitar. Adapun hadis yang menjelaskan tentang keuntungan daln jual beli Seperti yang tertera dalam hadis riwayat Sahih Sunan Ibnu Majah, yaitu:

حَدَّثَنَا أَبُو بَكْرِ بْنُ أَبِي شَيْبَةَ حَدَّثَنَا سُفْيَانُ بْنُ عُيَيْنَةَ عَنْ شَيْبِ بْنِ غَرْقَدَةَ عَنْ عُرْوَةَ الْبَارِقِيِّ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بِدِينَارٍ وَشَاةٍ فَدَعَا لَهُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بِالْبُرْكَاةِ قَالَ فَكَانَ لَوْ اسْتَرَى الثَّرَابَ لَرَبِحَ فِيهِ حَدَّثَنَا أَحْمَدُ بْنُ سَعِيدٍ الدَّارِمِيُّ حَدَّثَنَا حَبَّانُ بْنُ هِلَالٍ حَدَّثَنَا سَعِيدُ بْنُ زَيْدٍ عَنْ الزُّبَيْرِ بْنِ الْخَرَيْتِ عَنْ أَبِي لَيْبِدٍ لِمَا زَهُ بْنُ زَبَّارٍ عَنْ عُرْوَةَ بْنِ أَبِي الْجَعْدِ الْبَارِقِيِّ قَالَ قَدِمَ جَلْبُ فَأَعْطَانِي النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ دِينَارًا فَذَكَرَ نَحْوَهُ³

Artinya: “Telah menceritakan kepada kami Abu Bakar bin Abu Syaibah berkata, telah menceritakan kepada kami Sufyan bin Uyainah dari Syabib bin Gharqadah dari Urwah Al Bariqi bahwa Nabi Saw, memberikan uang satu dinar untuk dibelikan satu ekor kambing. Lalu dibelikan dua ekor kambing dengan uang satu dinar tersebut, kemudian dijual salah satunya dengan harga satu dinar. Setelah itu datang menemui Nabi Saw dengan membawa uang satu dinar dan satu ekor kambing. Kemudian Nabi Saw mendoakan perdagangannya mendapat keberkahan.” Beliau bersabda: "Sungguh, sekiranya ia membeli tanah, ia akan tetap beruntung." Telah menceritakan kepada kami Ahmad bin Sa'id Ad Darimi berkata, telah menceritakan kepada kami Habban bin Hilal berkata, telah menceritakan kepada kami Sa'id bin Zaid dari Az Zubair bin Al Khirrit dari Abu Labid Limazah bin Zabbar dari Urwah bin Abu al-Ja'ad Al Bariqi ia berkata. "Datangkanlah sesuatu itu”, maka Nabi Saw memberikan uang satu dinar, lalu menyebutkan kepada yang lainnya."

Didalam hadis tersebut di jelaskan bahwa Rasulullah menganjurkan mengambil keuntungan sebesar-besarnya dan meminimalkan modal yang dikeluarkan, dalam perdagangan agar bisa mencapai kemaslahatan dan masih ada beberapa hadis yang menjelaskan tentang keuntungan dalam perdagangan begitupun fatwa-fatwa ulama yang menjelaskan tentang tehnik mengambil keuntungan berdagang. Namun standart dalam mengambil keuntungan menurut Syaikh Muhammad bin Sholeh Al ‘Utsaimin

³ Ibn Majah, *Sunan Ibn Majah*, terj. H. Abdullah Shonhaji dkk, Juz V (Semarang: Asy-Syifa,, 1992) h, 385.

berkata, keuntungan berdagang tidak dibatasi oleh apapun boleh saja diambil keuntungan 10, 20, 25 % hingga 100 %, asalkan tidak ada unsur penipuan dalam jual beli. Besarnya keuntungan disini dibolehkan selama tidak adanya ghobun (penipuan).⁴

Namun sekarang semakin berkembangnya teknologi dan keberadaan internet yang semakin lancar membuat transaksi *online* semakin berdominasi dalam masyarakat dan sangatlah marak untuk saat ini, banyak aplikasi yang sudah disediakan untuk belanja *online* dengan metode pembayaran uang digital sehingga memudahkan untuk transaksi tanpa harus keluar rumah. Jual beli berbasis *online* sekarang tidak memerlukan penjual dan pembeli saling bertemu karena bisa membeli barang yang diinginkan melalui aplikasi berbelanja dan diantar kerumah masing-masing tanpa harus repot bepergian dengan begitu bisa menghemat waktu dan tenaga. Dan dalam jual beli *online* sangatlah diminati apalagi dengan adanya diskon atau pengurangan harga pada beberapa produk namun ada beberapa kelemahan dalam jual beli *online* seperti tidak memenuhi barang dengan gambar yang tertera dan deskripsi yang sudah di sajikan penjual, persaingan harga pasar karena banyaknya kompetitor yang memberikan diskon atau pengurangan harga secara berlebihan sehingga berdampak pada reseller atau pengikut yang dibawahnya lagi karena tidak bisa mengikuti persaingan harga pasar *online* atau banyaknya penipuan dalam transaksi *online* dengan iming-iming harga murah sehingga konsumen tergiur dengan tawaran tersebut. Walaupun ada

⁴ Menurut Syaikh Muhammad bin Sholeh Al ‘Utsaimin Dikutip Langsung Dari Ma’ani Rahmad, “*STUDI MA’ANI AL-HADITS (Hadis-Hadis Tentang Laba Perdagangan)*,” *Jurnal Pemikiran Keislaman* 22, no. 2 (2013): 149–68, <https://doi.org/10.33367/tribakti.v22i2.80>.

kekurangannya tapi tetap ada kelebihan dalam transaksi *online* bagi masyarakat luas. Transaksi jual beli dengan menggunakan media internet lebih dikenal dengan istilah (*E- Commerce*). *E-Commerce* adalah kegiatan usaha yang didalamnya terdapat konsumen, pelayanan jasa, dan perdagangan dengan menggunakan jaringan komputer, yaitu internet dan hanya ada satu toko atau satu brand yang tersedia seperti toko versi virtual.⁵ Dan *marketplace* sebagai wadah utama penjual bisa memasarkan produknya secara mudah, *Marketplace* adalah *platform* atau sebuah wadah untuk melakukan transaksi jual beli *online* dengan menggunakan metode internet sebagai jaringannya dan untuk memfasilitasi transaksi komersil seperti menjual barang, jasa ataupun informasi secara *online* antara pembeli dan penjual tanpa harus memikirkan jarak.⁶

Dalam memberikan diskon atau potongan harga sangat wajar untuk masa sekarang karena sebagai cara untuk memberi minat konsumen dan dalam memberikan kepercayaan terhadap toko *online* muncul ketika toko *online* tersebut telah memiliki eksistensi konsumen yang lebih banyak dan memiliki banyak penilaian positif dari pelanggan. Selain itu, kemampuan dari toko *online* itu sendiri dalam memberikan pelayanan juga dapat mempengaruhi kepercayaan konsumen, Kepercayaan yang telah ada pada diri seseorang akan menimbulkan rasa untuk minat membeli. Hal tersebut

⁵ Rio Yunanto and Universitas Komputer Indonesia, “*PERAN MARKETPLACE SEBAGAI ALTERNATIF BISNIS DI ERA TEKNOLOGI INFORMASI*” 6, no. October (2020).

⁶ Yunanto and Indonesia.

menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat kepercayaan konsumen maka semakin tinggi minat beli konsumen.⁷

Dalam jual beli sistem *online* maupun *offline* pastilah para penjual akan mengambil sedikit keuntungan ataupun banyak namun dalam beberapa kasus menganggap mengambil keuntungan lebih dari 100 persen itu tidak boleh. Namun dalam hadis telah di jelaskan tentang konsep dalam mengambil keuntungan dan batasan dalam mengambil keuntungan dan dalam praktik diskon harga atau pengurangan harga dibawah rata-rata harga kompetitor juga menjadi problem yang harus di ulas secara lebih detail untuk kemaslahatan antara penjual, pembeli dan masyarakat luas dalam metode jual beli *online*, Maka untuk itu peneliti ingin mengambil judul mengenai **STUDI MASLAHAT TERHADAP PROSENTASE BESAR KECIL LABA DALAM PRAKTIK JUAL BELI *ONLINE*.**

1.1 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang di jelaskan di atas, maka penulis dapat merumuskan masalah, sebagai berikut :

1. Adakah batasan perolehan laba atau keuntungan dalam praktik jual beli menurut hukum Islam?

⁷ Nanda Bella Fidanty Shahnaz, Wahyono. *Faktor Yang Mempengaruhi Minat Beli Konsumen Di Toko Online*, UNNES, 201, h, 398.

2. Bagaimana tinjauan maslahat terhadap praktik diskon harga atau potongan harga dibawah rata-rata harga kompetitor dalam jual beli *online*?

1.2 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.2.1 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui sistem pengambilan keuntungan dalam praktik jual beli menurut hukum Islam.
2. Dan untuk mengetahui bagaimana tinjauan maslahat terhadap praktik diskon harga atau potongan harga di bawah rata-rata harga kompetitor dalam jual beli *online*.

1.2.2 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari adanya penelitian ini adalah, sebagai berikut:

- a. Secara teoritis, penelitian ini sebagai tambahan pengetahuan tentang batasan perolehan laba atau keuntungan dalam praktik jual beli dan bagaimana tinjauan maslahat terhadap praktik diskon harga atau potongan harga di bawah rata-rata harga kompetitor dalam jual beli *online*, sebagai acuan untuk pelaku bisnis *online* maupun *offline* dalam mengambil keuntungan jual beli menurut hukum Islam. Dan sebagai bahan kajian bagi fakultas Agama Islam terutama untuk Prodi Syari'ah yang merupakan lembaga pendidikan tinggi formal dalam kajian hukum Islam yang berkaitan pada ekonomi syari'ah dan muamalah.

- b. Secara praktis, penelitian yang maksudkan ini untuk memenuhi tugas akhir guna memperoleh gelar S.H. pada Fakultas Agama Islam Prodi Syari'ah Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

1.3 Tinjauan Pustaka (*literature review*)

Kajian relevan adalah deskripsi mengenai kajian penelitian yang sudah pernah dilakukan seputar masalah yang diteliti. Dengan demikian, dapat menjadi acuan dari penelitian sebelumnya yang dapat memberikan perkembangan, sehingga dapat terlihat bahwa kajian yang dilakukan bukan termasuk pengulangan atau duplikasi. Berdasarkan telaah beberapa sumber kepustakaan yang telah dilakukan dengan pembahasan mengambil keuntungan dalam jual beli dan penerapan sistem diskon dalam jual beli *online* yang sebelumnya pernah dibahas, antara lain.

Pertama, Rista Aprilia (2017) “Fluktuasi Harga Dan Sistem Pengambilan Keuntungan Dalam Jual Beli Tiket Pesawat Prespektif Hukum Islam (Studi kasus *seven light tour and travel* Kecamatan Sukarame, Bandar Lampung)” Skripsi UIN Raden Intan Lampung. Tujuan yang dikaji dalam penelitian ini yaitu untuk mengetahui fluktuasi harga dan sistem pengambilan keuntungan dalam jual beli tiket pesawat menurut prekpektif hukum Islam terhadap fluktuasi harga dan sistem pengambilan keuntungan dalam jual beli tiket psawat di agen *Seven light tour and travel* Kecamatan Sukarame Bandar Lampung.

Metode yang digunakan dalam penelitian tersebut yaitu metode penelitian kualitatif dengan metode berfikir induktif yang termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*), penelitian lapangan merupakan metode untuk menemukan secara spesifik dan realis tentang apa yang terjadi pada suatu peristiwa di tengah-tengah kehidupan masyarakat. Dengan data primer dikumpulkan melalui wawancara. Pengolahan data dilakukan melalui editing dan sistematis data dan analisis data yang terkait.

Dari hasil dari penelitian dapat diketahui bahwa fluktuasi atau penurunan harga sesuai harga pasar dalam hukum Islam diperbolehkan namun termasuk gharar ringan yang tidak bisa dijauhkan dalam setiap akad dan dimaklumi. Sedangkan pengambilan keuntungan dengan cara membulatkan harga adalah haram karena tidak sesuai perintah dalam Al-Qur'an dan tidak tercapainya maslahat dengan konsep harga adil.

Kedua, Miftakhul Jannah (2019) "Mengambil Keuntungan Melebihi Harga Pokok Perspektif Wahbah Az-Zuhaili Dan Yusuf Al-Qardhawi" Skripsi IAIN Purwokerto. Penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui bagaimana komparasi antara pendapat Wahbah Az-Zuhaili Dan Yusuf Al-Qardhawi mengenai pengambilan keuntungan melebihi harga pokok.

Metode yang digunakan dalam penelitian tersebut yaitu penelitian kualitatif dan termasuk jenis penelitian kepustakaan (*library research*) yaitu penelitian dengan menganalisa buku dan menghasilkan kesimpulan. Sumber data yang terdiri dari sumber

data primer dan data sekunder, data primer di telaah dari kitab Fiqih Islam waadillatuhu Jilid 5 karya Wahbah az- Zuhaili dan buku Fatwa-Fatwa Kontemporer Jilid 2 karya Yusuf al-Qardawi. Sedangkan data sekunder dari literature yang relevan dengan permasalahan yang dikaji. Dan data dari hasil penelitian tersebut kemudian dianalisis dan dikomparasikan.

Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa terdapat perbedaan pendapat menurut Wahbah Az-Zuhaili Dan Yusuf Al-Qardhawi mengenai batas pengambilan keuntungan. Menurut Wahbah Az-Zuhaili membolehkan mengambil keuntungan asal tidak melebihi sepertiga dari harga pokok karena menurutnya keuntungan yang baik dan berkah adalah keuntungan di atas sepertiga. Sedangkan menurut Yusuf Al-Qardhawi juga membolehkan mengambil keuntungan berapapun besarnya hingga 100 persen karena pada dasarnya tidak ada nash Al-Qur'an ataupun Sunnah yang melarang atau membatasi dalam mengambil keuntungan. Asalkan mengambil keuntungan tidak mengandung unsur penipuan. Dan persamaan antara Wahbah Az-Zuhaili Dan Yusuf Al-Qardhawi adalah sama-sama membolehkan mengambil keuntungan dalam jual beli.

Ketiga, M. Ikhsan (2017) "Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Dengan Sistem Diskon (Studi Pada Toko Bata Jl. Yos Sudarso Kecamatan Panjang Kota Bandar Lampung)" Skripsi UIN Raden Intan Lampung. Tujuan penelitian ini yaitu agar masyarakat mengetahui praktik jual beli dengan sistem diskon pada Toko Bata sesuai tidak dengan hukum Islam dalam menetapkan ketentuan-ketentuannya.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan metode termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan mengamati orang-orang yang terkait dengan jual beli sistem diskon sebagai sumber data primer dan pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara, dokumentasi dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa jual beli dengan sistem diskon ditinjau dari hukum Islam khususnya di Toko Bata tersebut tidak dibolehkan karena sistem diskon yang di munculkan tanpa diketahui pembeli dengan cara diam-diam dan pembeli tidak mengetahui apakah barang tersebut di diskon atau harganya dinaikkan terlebih dahulu lalu diberi diskon. Maka pemberian diskon pada Toko Bata menjadi haram karena terdapat pembohongan dalam memberikan diskon.

Keempat, Rahmad (2013) “Studi Ma’ani Al Hadis (Hadis Tentang Perdagangan dan Laba)” Jurnal Pemikiran Keislaman. Mengkaji hadis yang secara tekstual membolehkan mengambil keuntungan berdagang lebih dari seratus persen. Dengan menggunakan metode Ma'ani al-Hadis, hadis tentang laba perdagangan tidak hanya bisa dipahami secara tekstual tetapi juga dapat dipahami secara kontekstual. Faktor historis pada saat disabdakan hadis ini, sangat membantu dalam memahami hadis secara benar.

Dan hasil mengkaji menunjukkan bahwa Islam tidak memberikan batasan tertentu terhadap laba dalam perdagangan. Hal ini diserahkan kepada masing-masing pedagang dan tradisi masyarakat sekitar, dengan tetap memelihara kaidah-kaidah keadilan dan

kebijakan serta larangan memberikan madlarat terhadap diri sendiri ataupun terhadap orang lain.

Beberapa penelitian di atas memiliki persamaan dalam pembahasannya yaitu sama-sama mengkaji persoalan pengambilan keuntungan jual beli dan sistem diskon yang diterapkan di beberapa toko yang sudah diteliti peneliti tersebut, persamaan dalam metode penelitian yaitu menggunakan metode kualitatif, tetapi ada beberapa yang menggunakan penelitian lapangan (*field research*) dan penelitian kepustakaan (*library research*) untuk memperoleh data. Walaupun demikian, penelitian ini akan ada perbedaan dari penelitian sebelumnya yang sudah ada.

Perbedaan penelitian kali ini dengan penelitian sebelumnya yaitu, terdapat dalam tujuan penelitian yang diuraikan oleh penulis, tujuan penelitian yang akan diteliti oleh penulis yaitu, 1) untuk mengetahui sistem pengambilan keuntungan dalam praktik jual beli, 2) untuk mengetahui bagaimana tinjauan maslahat terhadap praktik diskon harga atau potongan harga di bawah rata-rata harga kompetitor dalam jual beli *online*. Jadi penelitian kali ini lebih menekankan pada penjualan berbasis *online*. Dalam pembahasan nanti dapat diketahui bahwa rukun, syarat, macam-macam jual beli yang dilarang dan konsep pengambilan keuntungan beserta hadis yang menjadi dasar pengambilan keuntungan.

1.4 Metode Penelitian

Metode penelitian secara umum di mengerti sebagai suatu kegiatan ilmiah yang dilakukan secara bertahap dimulai dengan penentuan topik, pengumpulan data, menganalisis data, sehingga nantinya diperoleh suatu pemahaman dan pengertian atas topik, gejala ata isu tertentu.⁸ Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Dimana peneliti memperoleh data-data dari lapangan tentang prosentase besar kecil laba dalam jual beli *online* dan sistem diskon harga atau potongan harga di bawah rata-rata harga kompetitor dalam jual beli *online* dengan objek penelitian pada NDS Store di Tlogopandogan Kecamatan Gajah Kabupaten Demak.

1.4.1 Jenis Penelitian

Dalam penulisan ini penulis menggunakan penelitian lapangan (*field research*) adalah pendekatan metodologis untuk mengamati perilaku dan kondisi. Penelitian lapangan secara tradisional dikontraskan dengan penelitian yang dilakukan dilaboratorium atau pengaturan akademik, atau untuk penelitian secara eksklusif mengandalkan yang ada, atau sekunder, data.⁹ Penelitian ini juga menggunakan penelitian kepustakaan (*Library Research*) adalah serangkaian kegiatan yang

⁸Dr.J.R.Raco, *metode Penelitian Kualitatif: jenis, karakteristik dan keunggulannya*,(Jakarta:Grafindo,2008),h.2-3

⁹ V Rayes Garcia, William D. Sunderlin, *Chapter 2 Why Do Field Research?* (Earthscan, 2011)

berkenaan dengan pengumpulan data pustaka membaca, mencatat serta mengolah data penelitian.¹⁰

Penelitian ini bersifat deskriptif, Penelitian deskriptif merupakan metode penelitian yang berusaha menggambarkan objek atau subyek yang diteliti secara objektif, dan bertujuan menggambarkan fakta secara sistematis dan karakteristik objek serta frekuensi yang diteliti secara tepat.¹¹

Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan sesuatu hal secara fakta tentang sistem diskon harga atau pengurangan harga di bawah rata-rata harga kompetitor dalam jual beli *online* hasil data dan sumber penelitian ini lebih mengarah pada batasan perolehan laba atau keuntungan pada jual beli *online* di NDS Store Tlogopandogan Kecamatan Gajah Kabupaten Demak.

1.4.2 Tempat dan Waktu Penelitian

Untuk lokasi penelitian yaitu di NDS Store Tlogopandogan Kecamatan Gajah Kabupaten Demak. Dengan dua kali penelitian ke lokasi langsung dengan mewawancarai pemilik toko tersebut pada 5 Februari 2022 pukul 11:00 sampai 13:30 dan 10 Maret 2022 pukul 10:15 sampai 11:30.

¹⁰ Mestika Zed. *Metode Penelitian Kepustakaan*, (Jakarta. Yayasan Obor Indonesia, 2008).h,3.

¹¹ Cut Medika Zellatifanny, Bambang Mudjiyanto, *Tipe Penelitian Deskripsi Dalam Ilmu Komunikasi*. (Jurnal Diakom Vol.1 No.2 2018).

1.4.3 Sumber Data

Dalam penelitian ini sumber data yang digunakan mencakup beberapa sumber, sebagai berikut:

a. Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh langsung dari objek yang akan dijadikan penelitian berupa catatan, hasil, dan data-data mengenai informan. Dalam hal ini data diperoleh dari pihak NDS Store Tlogopandogan Kecamatan Gajah Kabupaten Demak, dimana penjual sudah melakukan jual beli secara *online* dengan mengandalkan beberapa marketplace dan jasa kirim di terapkan juga sistem potongan harga dibawah harga kompetitor pada setiap produk yang dijualnya.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber yang telah ada sudah disajikan.¹² Peneliti menggunakan data ini sebagai pendukung untuk data-data yang berhubungan dengan praktik jual beli *online* dengan relevansi ayat hadis.

1.4.4 Tehnik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini berupa:

a. Wawancara (*Interview*)

¹² K Abror. *Metode Penelitian*, (jurnal eprints undip, 2013).

Wawancara adalah pengumpulan data primer yang bersumber langsung dari informan dan responden penelitian lapangan. Dengan cara peneliti melakukan memberi beberapa pertanyaan dan pihak NDS *Store* akan menjawabnya, yang dikerjakan secara sistematis sesuai masalah yang di bahas dan diteliti. Pada nantinya peneliti akan mengajukan beberapa pertanyaan yang akan di diberikan kepada pihak NDS *Store* untuk dapat menjawabnya, terkait batasan perolehan laba atau keuntungan dalam praktik jual beli menurut hukum Islam dan terkait sistem diskon dan pengurangan laba di bawah rata-rata kompetitor dalam jual beli *online* yang diterapkan toko tersebut.

b. Dokumentasi

Yang dimaksudkan dokumentasi disini yaitu memperoleh bukti tertulis mengenai sistem diskon dan pengurangan laba di bawah rata-rata kompetitor dalam jual beli *online* dan berapa persen keuntungan yang diambil dalam jual beli *online* yang diterapkan di NDS *Store* Tlogopandogan Kecamatan Gajah Kabupaten Demak.

1.4.5 Populasi dan Tehnik Sampling

Metode penelitian kualitatif yang dilakukan untuk mengkaji topik penelitian studi masalah terhadap prosentase besar kecil laba dalam praktik jual beli *online* dan penelitian ini adalah untuk pemilik toko NDS *Store* Tlogopandogan dan peneliti hanya mengambil data prosentase keuntungan jual beli *online* dan akan dikaji sudah sesuai dengan syara' atau tidak. Masalah tersebut dan menggunakan tehnik purposive

sampling dengan alasan karena peneliti memperkirakan bahwa sampel yang diambil telah sesuai dengan masalah-masalah yang sedang terjadi.

Adapun untuk penggunaan *purposive sampling* dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tinjauan masalah terhadap praktik diskon atau potongan harga bawah rata-rata harga kompetitor dalam jual beli *online*.

1.4.6 Metode Analisis

Noeng Muhadjir memberi pengertian mengenai analisis data sebagai upaya mencari data secara sistematis dengan hasil catatan observasi, wawancara, dan lainnya untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan menyajikannya sebagai temuan bagi orang lain. Sedangkan untuk meningkatkan pemahaman tersebut analisis perlu dilanjutkan dengan berupaya mencari makna.¹³

Metode analisis yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah analisis deskriptif kualitatif, dimana peneliti harus menganalisis data yang akan memunculkan beberapa kesimpulan dan hasil dari penelitian tersebut dan mendeskripsikan tentang praktik diskon harga atau potongan harga di bawah rata-rata harga kompetitor dalam jual beli *online*.

1.5 Penegasan Istilah

1. Studi Masalah

¹³ Ahmad Rijali, *Analisis Data Kualitatif*, UIN Antasari Banjarmasin Vol. 17 No. 33 Januari – Juni 2018.

Studi dalam kamus besar Bahasa Indonesia yaitu melakukan kajian atau pendekatan secara mendalam untuk meneliti dan menganalisis gejala sosial yang sedang terjadi di masyarakat. Studi maslahat adalah pendekatan secara mendalam terhadap sesuatu yang dianggap baik oleh akal dapat mewujudkan kebaikan dan kemafaatan dan terhindar dari kerusakan bagi manusia serta sejalan dengan tujuan syara', yang berkenaan dengan pemeliharaan lima prinsip pokok dalam kehidupan manusia (agama, jiwa, akal, keturunan dan harta).¹⁴

2. Laba

Laba atau keuntungan adalah selisih dari total penjualan dengan total biaya pokok. Total penjualan adalah produk yang akan dijual dan total biaya adalah seluruh biaya yang digunakan untuk pembelian dari *supplier*. Contoh, harga pokok adalah Rp. 10.000 dan akan dijual kembali dengan harga Rp. 15.000 maka penjual tersebut mendapatkan keuntungan Rp. 5000.

3. Jual beli *online*

Jual beli *online* adalah persetujuan yang mengikat antara pihak penjual yang menyerahkan barang dan pembeli yang menerima dan membayar barang yang akan dibeli melalui jaringan internet yang terkoneksi langsung pada *handphone*, tablet dan lain-lain.

¹⁴ Zakiyatul Ulya, "Penerbitan Kartu Nikah Di Era Digital" 1 (2018): 89–111.

1.6 Sistem Pembahasan

Dalam memberikan gambaran yang lebih pada penulisan skripsi ini, maka secara sistematis dapat dijelaskan, sebagai berikut:

BAB I, merupakan pendahuluan yang didalamnya menjelaskan tentang gambaran pokok penelitian. Bab ini terdiri dari latar belakang, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan, manfaat penelitian, metode penelitian, analisis data dan sistematika pembahasan.

BAB II, merupakan landasan teori yang akan menjelaskan teori tentang pengertian jual beli, dasar hukum, rukun dan syarat, macam-macam, jual beli yang dilarang dalam Islam, pengertian keuntungan atau laba, tujuan mengambil keuntungan, konsep pengambilan keuntungan, ayat hadis yang menjelaskan tentang keuntungan jual beli.

BAB III, gambaran umum pada lokasi penelitian meliputi: sejarah singkat NDS *Store*, lokasi NDS *Store*, produk yang dijual di NDS *Store*, sistem pemasaran produk NDS *Store*, struktur NDS *Store* dan praktik jual beli *online* dengan sistem diskon atau potongan harga di bawah harga kompetitor di NDS *Store*.

BAB IV, Menyajikan hasil dari penelitian yang diperoleh dari lapangan antara lain. Konsep pengambilan keuntungan dalam praktik jual beli *online* di NDS *Store* dan bagaimana tinjauan maslahat terhadap praktik diskon harga atau potongan harga bawah rata-rata harga kompetitor dalam jual beli *online*.

BAB V, merupakan penutup meliputi kesimpulan dan saran.



BAB II

KONSEP KEUNTUNGAN JUAL BELI DALAM HUKUM ISLAM

2.1 Kajian Teoritik

2.1.1 Pengertian Jual Beli

Secara bahasa Jual beli atau perdagangan disebut dengan *Al-Bai'* berasal dari kata bahasa arab (باع-بييع-بيعا) jamaknya (البيوع) disebut dengan kata *Al-Bai'* (البيع) yang artinya menjual,¹⁵ dan syira' (شري) artinya mengambil sesuatu untuk mendapatkan sesuatu. Menurut bahasa jual beli adalah menukarkan sesuatu dengan sesuatu tanpa unsur keterpaksaan.

Syekh Muhammad Ibn Qasim al-Ghazzi mengemukakan bahwa Menurut syara' jual beli yang sesuai ialah jual beli yang memiliki sesuatu harta dengan mengganti sesuatu atas dasar syara', sekedar memiliki manfaatnya saja yang diperbolehkan syara untuk selamanya yang demikian itu harus dengan melalui pembayaran yang berupa uang.¹⁶ Dalam melakukan transaksi menurut syara' apabila melakukan akad jual beli seharusnya dengan tukar menukar benda dengan uang maka akan memberi kemanfaatan dan sah hukumnya menurut syara' dan sebaliknya apabila jual beli yang dilakukan tidak adanya tukar menukar benda dengan uang maka tidak

¹⁵ Ma'ani Rahmad, "STUDI MA'ANI AL-HADITS (Hadis-Hadis Tentang Laba Perdagangan)," *Jurnal Pemikiran KeIslaman* 22, no. 2 (2013): 149–68, <https://doi.org/10.33367/tribakti.v22i2.80>.

¹⁶ Pengertian Menurut Syekh Muhammad Ibn Qasim Al-Ghazzi Sebagaimana Dikutip Langsung Dari M. A. Wati Suaiawati, "Jual Beli Dan Dalam Konteks Kekinian," *Jurnal Ekonomi Islam* 8, no. 2 (2017): 176–77.

akan memberi kemanfaatan dan tidak sah transaksi tersebut karena tidak memenuhi rukun dan syarat dalam jual beli.

Pendapat lain yang di kemukaan oleh sebagian para ulama, menurut ulama Hanafiyah Jual beli adalah pertukaran antara uang dengan barang berdasarkan ketentuan yang berlaku dan syara' yang sudah disepakati. Menurut Imam Nawawi dalam kitab al-majmu' menjelaskan Jual beli adalah pertukaran uang dengan uang atau barang dengan barang untuk menjadi kepemilikan sesuai kesepakatan yang berlaku antara kedua belah pihak. Menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik atas dasar saling merelakan.¹⁷

Dapat disimpulkan bahwa Jual beli adalah menukar barang dengan barang atau menukar barang dengan uang, dengan melepaskan hak kepemilikan dari yang satu kepada yang lain atas dasar merelakan.¹⁸ Jual beli yang baik adalah tukar menukar uang dan barang antara dua belah pihak tanpa keterpaksaan dan saling merelakan dengan unsur kejujuran, benar. Dalam jual beli terdapat akad atau perjanjian ijab dan qabul yang menjadikan sah nya transaksi tersebut dan barang yang dijual memberikan kemanfaatan bagi kedua belah pihak dan barang itu merupakan kepemilikan sendiri

¹⁷ Pengertian Menurut Imam Nawawi Sebagaimana Dikutip Langsung Dari Jurnal Wati Suaiawati.

¹⁸ "Fiqh Jual-Beli - Google Books," accessed January 6, 2022, https://www.google.co.id/books/edition/Fiqih_Jual_beli/iQexDwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=jual+beli+online&printsec=frontcover.

karena apabila barang yang di perjual belikan tidak milik sendiri maka tidak sah hukumnya transaksi tersebut.

Selain jual beli konvensional sekarang sudah ada jual beli *online* yang semakin marak karena jual beli tersebut berbasis internet sebagai jaringan utama penghubung antara penjual dan pembeli tanpa harus bertemu. Apalagi berbagai situs jual beli *online* yang disediakan semakin beragam maka semakin menambah ketertarikan konsumen untuk berbelanja tanpa harus menghabiskan waktu dan tenaga. Namun dalam jual beli *online* hanya menyediakan gambar dan penjelasan spesifikasi barang yang dijual tanpa ada jaminan kebenaran gambar tersebut, untuk itulah diharuskan para pembeli untuk mencari kebenaran barang yang akan dibeli melalui *marketplace* atau situs jual beli *online* lainnya.

Mayoritas para Ulama menghalalkan seluruh transaksi barang jual beli *online* selama tidak terdapat gharar, riba, ketidak jelasan barang dengan memberikan spesifikasi yang dapat mempengaruhi harga dan pengecualian pada jual beli *online* pada emas dan perak karena transaksi tersebut termasuk riba nasi'ah. Namun jual beli yang tidak disyaratkan diperbolehkan karena dapat di takhrij dan sah dalam ijab dan qabulnya.¹⁹

¹⁹ Munir Salim, "Jual Beli Secara Online Menurut Pandangan Hukum Islam," *Al Daulah : Jurnal Hukum Pidana Dan Ketatanegaraan* 6, no. 2 (2017): 371–86, <https://doi.org/10.24252/ad.v6i2.4890>.

Majma' Al-Fiqh Al-Islami (Divisi Fiqih OKI) telah memberi keputusan mengenai jual beli *online* yaitu keputusan no. 52 (3/6) tahun 1990, yang menjelaskan bahwa:

“Apabila akad terjadi antara dua orang yang berjauhan tidak berada dalam satu majlis dan pelaku transaksi, satu dengan lainnya tidak saling melihat, tidak saling mendengar rekan transaksinya, dan media antara mereka adalah tulisan atau surat atau orang suruhan, hal ini dapat diterapkan pada faksimili, teleks, dan layar komputer (internet). Maka akad berlangsung dengan sampainya ijab dan qabul kepada masing-masing pihak yang bertransaksi. Bila transaksi berlangsung dalam satu waktu sedangkan kedua belah pihak berada di tempat yang berjauhan, hal ini dapat diterapkan pada transaksi melalui telepon ataupun telepon seluler, maka ijab dan qabul yang terjadi adalah langsung seolah-olah keduanya berada dalam satu tempat.”²⁰

Dalam jual beli *online* yang dilakukan melalui situs *website*, *e-commerce* atau *marketplace* sudah memiliki sistem keamanan dalam bertransaksi dengan metode pembayaran secara *Cash On Delivery* (COD), transfer antar bank maupun pembayaran lainnya. Dalam ketentuan situs yang disediakan oleh penjual memiliki beberapa kriteria, antara lain:

1. Pemilik Situs Merupakan Agen Atau Wakil Dari Pemilik Barang

Apabila pemilik situs atau *website* bukan pemilik barang yang diperjual belikan namun sudah memiliki perjanjian atau kesepakatan pada pemilik barang untuk menjual barang tersebut, maka diperbolehkan karena pemilik situs juga mendapat komisi dan mendapatkan kemaslahatan, hukumnya juga sah karena sama seperti pemilik barang.

²⁰ Sebagaimana Dikutip langsung dari Salim.

2. Pemilik situs bukan pemilik barang

Pada kasus ini terdapat penjual yang memberikan situs *website* untuk dibagikan kepada pembeli dengan ketentuan pembeli harus membayar atau mengirim uangnya terlebih dahulu baru penjual akan membeli barang yang dipesan atau lebih dikenal dengan *dropship*.

Namun barang yang ditampilkan bukan barang pemilik situs dan tidak ada keterangan akan dikirim atau tidak, menurut para Ulama jual beli seperti itu tidak sah hukumnya karena terdapat unsur *gharar*.

2.1.2 Dasar Hukum Jual Beli

Hukum asal melakukan jual beli ialah diperbolehkan (*mubah*). Namun pada situasi dan kondisi tertentu hukum *mubah* bisa berubah. Dasar hukum dalam melakukan jual beli sudah diatur dalam Al-Qur'an dan Sunnah secara jelas.

a. Al-Qur'an

Al-Qur'an adalah wahyu atau firman Allah yang disampaikan kepada Nabi Muhammad Saw sebagai mukjizat yang menggunakan lafadz bahasa Arab disampaikan melalui perantara malaikat Jibril secara mutawatir, bernilai ibadah bagi yang membacanya dan sebagai dasar hukum bagi umat Islam.²¹ Dan Al-Qur'an adalah sumber hukum yang pertama sebelum As-Sunnah. Didalam Al-Qur'an terdapat ayat

²¹ Abdul Hayat, *Ushul Fiqh Dasar-Dasar untuk memahami Fiqh Islam*, (Jakarta: Rajawali Pres, 2016), h. 135.

yang menjelaskan tentang jual beli, seperti pada Surat Al-Baqarah ayat 275 sebagai berikut:

الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ
الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ
فَأَنْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ
النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: “orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu krena mereka berkata bahwa jual beli saman dengan riba’. Padahal Allah Swt telah menghalalkan jual beli dan megharamkan riba’. Barangsiapa mendapat peringatan dari tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah Swt. Barang siapa mengulangi maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal didalamnya”.

Secara umum ayat di atas menjelaskan tentang halalnya jual beli dan keharaman riba’. Allah Swt sudah menegaskan tentang halalnya jual beli dan mengharamkan riba’ meskipun keduanya saling mencari keuntungan tapi cara untuk memperolehnya yang berbeda, itulah yang menjadikan jual beli dan riba berbeda. Allah Swt menegaskan lagi tentang keutamaan jual beli dalam surat An-Nisa ayat 29 sebagai 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

Artinya: “wahai orang-orng beriman Janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali atas dasar suka sama suka di antara kamu”.

Melalui ayat di atas Allah Swt telah mengharamkan untuk memakan harta orang lain secara batil seperti pencurian, riba’, perampasan, penjudian dan sebagian

cara lainnya yang dilarang oleh syariat.²² Sebagai solusinya Allah Swt telah menghalalkan jual beli sebagai cara agar manusia dapat memenuhi kebutuhan hidup dan mendapatkan kemaslahatan dengan prinsip keadilan dalam transaksi dua belah pihak.

Selanjutnya Allah Swt berfirman dalam Surat Al-Maidah ayat 1, sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

Artinya:” Hai orang-orang beriman! Penuhilah akad-akad itu..”

Setiap pembeli dan penjual memiliki hak dan kewajiban yang harus dilaksanakan, sehingga hak pembeli dapat terpenuhi dengan mendapatkan informasi perihal produk yang akan di beli. Dan kewajiban pembeli yaitu membayar sesuai harga yang disepakati dalam transaksi tersebut. Sedangkan hak dan kewajiban penjual yaitu memberikan informasi yang diminta pembeli dan memberikan layanan yang baik dan jujur dalam jual beli.

b. As-Sunnah

Sunnah secara bahasa artinya perilaku yang baik dan buruk. Menurut istilah Ushul Fiqh adalah segala perilaku Rasulullah Saw yang berkaitan dengan hukum baik berupa

²² Ikit, S.E., M.E.I., dkk. *Jual Beli Perspektif Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Gava Media 2018, h.78.

ucapan, perbuatan dan pengakuan.²³ As-Sunnah merupakan sumber hukum yang kedua setelah Al-Qur'an dan berfungsi sebagai penyempurna makna-makna Al-Qur'an yang masih global atau belum rinci dalam penjelasannya. Ada beberapa hadis Nabi yang menjelaskan tentang jual beli di antaranya dalam hadis Shahih Bukhori 1971.

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ يُوسُفَ حَدَّثَنَا سُفْيَانُ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ دِينَارٍ عَنْ ابْنِ عُمَرَ
رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ كُلُّ بَيْعَيْنِ لَا بَيْعَ
بَيْنَهُمَا حَتَّى يَتَفَرَّقَا إِلَّا بَيْعَ الْخِيَارِ

Artinya: "Telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Yusuf telah menceritakan kepada kami Sufyan dari 'Abdullah bin Dinar dari Ibnu 'Umar radliallahu 'anhuma dari Nabi shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Setiap dua orang yang melakukan jual beli dianggap tidak terjadi transaksi sah jual beli hingga keduanya berpisah, kecuali jual beli yang tidak membutuhkan perpisahan".

Dijelaskan dalam hadis di atas bahwa jual beli dilakukan oleh dua orang akan dianggap sah apabila transaksi jual beli tersebut sudah selesai dan keduanya berpisah dan saling merelakan. Selanjutnya dalam kitab Sunan Ibnu Majah 2185 dijelaskan tentang larangan jual beli.

حَدَّثَنَا مُحْرِزُ بْنُ سَلَمَةَ الْعَدَنِيُّ حَدَّثَنَا عَبْدُ الْعَزِيزِ بْنُ مُحَمَّدٍ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ
عَنْ أَبِي الزِّنَادِ عَنِ الْأَعْرَجِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى
اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ وَعَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ

Artinya: "Telah menceritakan kepada kami Muhriz bin Salamah Al 'Adani berkata, telah menceritakan kepada kami Abdul Aziz bin Muhammad dari Ubaidullah dari Abu Az-Zinad dari Al A'raj dari Abu Hurairah ia berkata, "Rasulullah Saw melarang jual beli gharar (menimbulkan kerugian bagi orang lain) dan jual beli hashah."

²³ Prof.Dr.H.Satria Effendi, M.Zein, M.A. *Ushul Fiqh (Edisi Pertama)*, Jakarta: Prenadamedia 2017, h.102.

Ungkapan hadis di atas menjelaskan bahwa hukum asal jual beli itu boleh (mubah), Menurut pendapat Imam Asy-Syatibi dan Imam Maliki, hukum asal jual beli itu boleh tapi bisa menjadi wajib. Seperti yang di contohkan oleh Imam asy-Syatibi, saat melakukan penimbunan barang (ihtikar) dalam perdagangan yang menjadikan stok barang di pasar menjadi langka dan harga menjadi naik secara drastis. Apabila cara seperti itu sering terjadi maka pemerintah boleh bertindak untuk memaksa para penjual dapat menjual barang sesuai dengan harga standar pasar dan para penjual wajib memenuhi ketentuan pemerintah tersebut jika tidak maka akan dikenakan sanksi.²⁴

2.1.3 Rukun dan Syarat Jual Beli

Rukun jual beli adalah sesuatu hal yang paling penting dan harus ada sehingga dapat tercapainya jual beli yang sah dan sesuai dengan syari'at. Karena jika pijakan tersebut tidak ada maka jual beli yang di laksanakan tidak sah dan tidak ada.²⁵

Dalam memberikan penjelasan rukun jual beli, mazhab Hanafi berpendapat bahwa rukun jual beli itu hanya satu, yaitu shighat atau ijab qabul yang memperlihatkan kegiatan jual beli yang masing-masing pihak saling merelakan dalam pertukaran kepemilikan barang. Menurut jumhur ulama mereka membagi rukun jual beli menjadi empat bagian, yaitu:

- 1) Al-muta'qidan (penjual dan pembeli) atau dua orang yang melakukan akad.

²⁴ Shobirin Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam," *BISNIS : Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam* 3, no. 2 (2016): 239, <https://doi.org/10.21043/bisnis.v3i2.1494>.

²⁵ Ikit, S.E., M.E.I., dkk.

- 2) Shighat (ijab dan qabul)
- 3) Mauqud'alaih (barang yang diperjual belikan)
- 4) Tsaman (nilai tukar barang).²⁶

Sedangkan menurut mazhab Hanafi menyebutkan bahwa orang yang melakukan akad, barang yang di perjual belikan, nilai tukar barang (uang) termasuk pada syarat jual beli bukan rukun.²⁷ Dan syarat jual beli yang sesuai dengan rukun jual beli seperti yang dikemukakan oleh jumhur ulama sebagai berikut:

- a. Syarat orang berakad (al-muta'qidan)

Ulama fiqh menyatakan bahwa akad jual beli juga harus memenuhi beberapa syarat, sebagai berikut.²⁸

1. Baligh (dewasa), berakal sehat, memiliki pemahaman atau mengerti, bukan orang gila, orang bodoh dan bukan orang mabuk. Jumhur ulama memberikan pijakan bahwa orang yang melakukan jual beli itu harus baligh (dewasa) dan berakal, jika yang melakukan anak kecil, orang gila, orang bodoh dan mumayiz maka tidak sah dan batal akad jual beli tersebut, meskipun mendapat izin dari walinya. Menurut ulama Hanafiyah apabila anak kecil sudah mumayiz dan akad yang dilakukan membawa keuntungan seperti menerima hibah, sedekah.

²⁶ Dr. Andri Soemitra, M.A. *Hukum Ekonomi Syari'ah Dan Fiqh Muamalah Di Lembaga Keuangan Dan Bisnis Kontemporer*, Jakarta: Prenadamedia Group 2019, h.65.

²⁷ Syaifullah Syaifullah, "Etika Jual Beli Dalam Islam," *HUNafa: Jurnal Studia Islamika* 11, no. 2 (2014): 371, <https://doi.org/10.24239/jsi.v11i2.361.371-387>.

²⁸ Dr. Andri Soemitra, M.A, h.65-67.

Sebaliknya jika akad tersebut pada kerugian seperti meminjamkan hartanya kepada orang lain, maka hukumnya tidak boleh dilaksanakan kecuali mendapat izin dari walinya maka sah transaksi tersebut.²⁹

2. Tidak boleh melakukan dua transaksi dalam satu waktu, yang dimaksud dari syarat tersebut ialah seorang tidak boleh menjadi penjual dan pembeli dalam satu waktu yang bersamaan.

b. Syarat shighat (ijab dan qabul)

Ulama fiqih bersepakat bahwa kegiatan pertama dalam jual beli yaitu suka sama suka dan saling merelakan, ijab dan qabul harus di utarakan dengan jelas agar terhindar dari penipuan, karena ijab dan qabul sebagai pengikat pada akad transaksi yang telah diucapkan, status kepemilikan uang dan barang tersebut akan berpindah tangan kepada kedua belah pihak. Ulama fiqih memberikan penjelasan tentang syarat ijab dan qabul dalam jual beli, sebagai berikut:³⁰

Menurut Mazhab Hanafi syarat ijab dan qabul yaitu seorang yang telah berakal saja, dan para Jumhur Ulama mengemukakan bahwa syarat ijab dan qabul itu harus seorang yang telah aqil (berakal) dan baligh (dewasa).

Ketentuan qabul yang dilakukan sesuai ijab yaitu, contoh: saya akan menjual sepeda ini dengan harga satu juta rupiah, setelahnya pembeli menyetujui dan menjawab: saya akan membeli sepeda tersebut dengan harga satu juta rupiah. Seperti contoh di atas

²⁹ Dr. Andri Soemitra, M.A.

³⁰ Syaifullah, "Etika Jual Beli Dalam Islam."

percakapan yang akan dilakukan oleh penjual dan pembeli yang melakukan akad transaksi.³¹

Dalam melakukan ijab dan qabul seharusnya dilaksanakan dalam satu transaksi, dengan ketentuan kedua belah pihak harus datang dalam bersamaan transaksi tersebut.

c. Syarat mauqud'alaih (barang yang diperjual belikan)

1. Barang atau produk yang akan diperjual belikan itu ada, meskipun barang tersebut belum ada tetapi penjual mengungkapkan bahwa sanggup untuk mengadakan barang tersebut.
2. Barang yang diperjual belikan memiliki manfaat yang dapat dimanfaatkan oleh masyarakat.
3. Ada hak milik penuh pada barang yang diperjual belikan.
4. Ketika akad transaksi sedang berlangsung atau pada waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, dan barang tersebut dapat diserahkan kepemilikannya.

d. Syarat tsaman (nilai tukar)

- a. Nilai tukar berupa uang merupakan unsur terpenting dalam melakukan jual beli.

Menurut ulama fiqih bahwa syarat nilai tukar dalam jual beli, antara lain:³²

- b. Harga yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli harus jelas nominalnya.

³¹ Syaifullah.

³² Syaifullah.

- c. Nilai tukar berupa uang atau sistem pembayaran lainnya dapat diserahkan pada waktu transaksi yang sedang berlangsung dan harus jelas waktu yang sudah ditentukan kedua belah pihak.
- d. Jika transaksi tersebut dilakukan atau telah disepakati secara *barter* (pertukaran barang dengan barang), maka barang tersebut bukan barang yang diharamkan oleh syara'.

Dan itulah beberapa syarat yang berkaitan dengan rukun jual beli, ulama fiqh juga memaparkan syarat-syarat lainnya yang berkaitan dengan jual beli yang dianggap sah itu terbagi menjadi dua hal, yaitu:³³

1. Jual beli itu jauh dari cacat, maksudnya transaksi yang dilakukan tidak ada unsur penipuan, paksaan dan jual beli suatu barang yang tidak ada kejelasannya. Sehingga dapat mengakibatkan jual beli tersebut cacat.
2. Jika barang yang diperjual belikan berupa barang bergerak, maka harga yang sudah ditetapkan akan menjadi milik penjual dan barang tersebut akan menjadi milik pembeli. Tetapi jika barang yang diperjual belikan berupa barang yang tidak bergerak, maka setelah akad perjanjian jual beli yang disepakati dua belah pihak barulah barang tersebut dapat dikuasai secara sah oleh pembeli.³⁴

Jika semua syarat dapat terpenuhi maka jual beli tersebut sah dan kedua belah pihak tidak bisa membatalkannya, karena terdapat khiyar yaitu hak untuk memilih antara

³³ Syaifullah.

³⁴ Syaifullah.

meneruskan atau membatalkan akad jual beli yang disepakati. Apabila jual beli tersebut belum terdapat khiyar maka penjual dan pembeli belum terikat jadi masih bisa membatalkan apabila tidak cocok dengan barang yang akan dibeli.

2.1.4 Macam-macam Jual Beli

Dalam fikih Islam macam-macam jual beli dapat di kategorikan menjadi beberapa bagian tergantung dari sudut pandangnya, yaitu:³⁵

Jual beli berdasarkan objek pertukaran, terbagi menjadi empat macam, yaitu:

- a. Jual beli sharf yaitu jual beli berupa mata uang dengan mata uang yang sesuai atau dengan mata uang yang berbeda. Contoh: rupiah dengan rupiah, rupiah dengan dolar.
- b. Jual beli muqayadhah yaitu jual beli berupa barang dengan barang, yang dimaksudkan disini adalah barang bergerak maupun barang tidak bergerak.
- c. Jual beli as-salam yaitu jual beli dengan ketentuan harus menyerahkan harta (uang) untuk bisa mendapatkan barang yang diinginkan dan akan diserahkan pada waktu yang diketahui.
- d. Jual beli muthlak yaitu jual beli berupa barang bergerak atau tidak bergerak dan akan ditukar dengan sejumlah uang yang disepakati.

Jual beli berdasarkan cara penentuan harga, dibagi menjadi empat macam, yaitu:

³⁵ Ikit, S.E., M.E.I, dkk, h.102-105.

- a. Jual beli tauilyah yaitu menjual suatu barang kepada pembeli tanpa mengambil keuntungan.
- b. Jual beli wadhi'ah yaitu menjual suatu barang kepada pembeli dengan harga yang lebih rendah dari harga awal membelinya.
- c. Jual beli murabahah yaitu jual beli suatu barang dengan mengambil sedikit keuntungan yang diketahui penjual itu sendiri.
- d. Jual beli musawamah yaitu jual beli suatu barang tanpa menyebutkan harga awal membelinya, dengan kesepakatan dua belah pihak.

Jual beli berdasarkan cara pembayarannya, dibagi menjadi dua macam, yaitu:

- a. Jual beli munajjaz as-tsaman adalah jual beli yang dilakukan dengan pembayaran dimuka atau secara tunai pada waktu akad transaksi dilakukan dan tidak dianjurkan penundaan pembayarannya.
- b. Jual beli mu'ajjal tsaman adalah jual beli dengan sistem pembayaran berkala sesuai jatuh tempo yang sudah ditentukan, jual beli mu'ajjal tsaman biasa disebut dengan jual beli kredit.

2.1.5 Jual Beli Yang Dilarang Dalam Islam

Jual beli dalam Islam sangatlah dianjurkan untuk menjual barang dangangan yang baik, bermanfaat dan diperbolehkan syari'at. Namun cukup banyak jual beli yang dilarang dalam Islam, antara lain:

1. Jual beli dilarang karena ahliyah atau ahli akad (penjual dan pembeli), sebagai berikut:³⁶

a. Jual beli orang gila

Maksudnya adalah jual beli yang dilakukan oleh orang gila maka tidak sah, begitupun jual beli yang dilakukan oleh orang yang mabuk juga tidak sah karena dianggap hilang akalnya.

b. beli anak kecil

Menurut ulama Syafi'iyah, jual beli yang dilakukan oleh anak kecil (mumayyiz) dan belum baligh itu tidak sah karena tidak ada ahliyah.³⁷ Namun jika jual beli tersebut termasuk transaksi ringan maka di perbolehkan.

c. beli orang buta

Menurut jumhur ulama bersepakat bahwa jual beli yang dilakukan oleh orang buta tanpa diterangkan sifatnya itu tidak sah. Dan ulama Syafi'iyah juga berpendapat meskipun diterangkan sifatnya tetap tidak sah. Kedua pendapat diatas tidak sah karena orang buta yang melakukan jual beli dianggap tidak bisa membedakan barang yang baik dan barang yang jelek.

³⁶ Dr. H. A. Khumedi Ja'far, S.Ag, M.H. Hukum Perdata Islam Di Indonesia: Aspek Hukum Keluarga Dan Bisnis. Surabaya: Gemilang Publisher 2016, h.107-114.

³⁷ Marfu'ah, S.Ag.

d. Jual beli fudhlul

Jual beli yang dilakukan dengan barang yang bukan miliknya dan tanpa seizing pemilik aslinya. Jual beli yang dilarang dan tidak sah karena dianggap mengambil hak milik orang lain (mencuri).

e. Jual beli malja'

Jual beli yang dilaksanakan ketika keadaan orang dalam bahaya. Jual beli tersebut tidak sah karena dianggap jual beli tidak sewajarnya atau tidak normal.

2. Jual beli dilarang karena barang yang diperjual belikan (objek barang), antara lain.³⁸

a. Jual beli gharar

Jual beli yang didalam transaksinya terdapat penipuan, yang demikian itulah menjadikan hukum jual beli tidak sah.

b. Jual beli yang tidak dapat diserahkan

Jual beli barang yang tidak bisa diserahkan itu tidak sah, seperti burung di udara.

Karena tidak ada kejelasan yang pasti.

c. Jual beli majhul

³⁸ Dr. H. A. Khumedi Ja'far, S.Ag, M.H, h. 108.

Merupakan jual beli yang tidak ada kejelasannya, seperti jual beli singkong yang masih di tanah. Menurut jumhur ulama jual beli majhul tidak sah karena akan mendatangkan pertentangan.

d. Jual beli sperma binatang

Maksudnya adalah menjual atau membeli sperma binatang dengan tujuan untuk mendapatkan keturunan binatang yang baik adalah haram. Rasulullah Saw juga mengharamkan jual beli sperma hewan.³⁹

e. Jual beli barang najis

Jual beli barang atau hewan yang sudah jelas dihukumi najis dalam Islam maka hukumnya haram.

f. Jual beli binatang yang masih ada dalam perut induknya

Jual beli binatang yang masih dalam perut induknya hukumnya adalah haram, karena barang yang di jual belikan belum ada.

g. Jual beli muzabanah

Jual beli barang dengan kadar yang berbeda namun diberi bayaran sama semua, seperti menjual padi basah namun bayarannya padi yang kering, sedangkan

³⁹Dr. H. A. Khumedi Ja'far, S.Ag, M.H, h. 109-111.

ukurannya sama hal tersebut dapat merugikan si pemilik padi basah. Jual beli tersebut dilarang.

h. Jual beli muhaqallah

Jual beli tanaman yang masih diladang atau diSawah, hal tersebut tidak diperbolehkan karena terdapat unsur riba didalamnya.

i. Jual beli mukhadharah

Jual beli buah-buahan yang belum pantas dijual karena masih berbentuk bunga atau masih hijau, karena bisa jadi buah tersebut jatuh atau rontok ditiup angin. Jual beli tersebut dilarang karena barang yang dijual masih belum jelas dan mengakibatkan kekecewaan salah satu pihak.

j. Jual beli mulammasah

Jual beli secara sentuh menyentuh, seperti seorang yang menyentuh mangga dengan tangan kanan atau kiri berarti dianggap membeli mangga tersebut. Hal tersebut dilarang karena terdapat tipuan dan dapat merugikan salah satu pihak.

k. Jual beli munabadzah

Jual beli secara lempar melempar barang maka akan dibelinya, jual beli tersebut dilarang karena terdapat unsur tipuan dan dapat merugikan salah satu pihak.

Jual beli dilarang karena lafadz (ijab qabul), sebagai berikut:⁴⁰

l. Jual beli mu'athah

Jual beli yang sudah disepakai bersama dari harga maupun barangnya namun dalam akad tersebut memakai ijab qabul, maka jual beli tersebut tidak sah karena tidak memenuhi rukun dan syarat jual beli.

m. Jual beli tidak sesuai antara ijab dan qabul

Maksudnya jual beli yang tidak sesuai di awal ijab dari pihak penjual dan qabul dari pihak pembeli, maka tidak sah karena bisa jadi untuk menurunkan harga atau kualitas barang.

n. Jual beli munjiz

Merupakan jual beli yang digantungkan dengan syarat tertentu atau pada waktu tertentu. Jual beli ini dianggap tidak sah, karena bertentangan dengan syarat dan rukun jual beli.

o. Jual beli najasyi

Merupakan jual beli yang dilakukan dengan cara memberikan harga lebih pada temannya, dengan tujuan dapat mempengaruhi agar orang itu mau membeli barang

⁴⁰Dr. H. A. Khumedi Ja'far, S.Ag, M.H, 112.

kawannya. Jual beli tersebut tidak sah karena menimbulkan keterpakasaan atau bukan atas kemauan sendiri.

p. Menjual diatas penjualan orang lain

Maksudnya adalah menjual barang kepada orang lain dengan menurunkan harga agar tersebut tertarik sehingga orang tersebut membelinya. Jual beli tersebut dilarang agama karena dapat mengakibatkan perselisihan dan persaingan tidak sehat di antara penjual.

q. Jual beli dibawah harga pasar

Merupakan jual beli yang dilakukan dengan membeli hasil petani desa dengan harga semurah-murahnya sebelum mengetahui harga pasar, kemudian dijual dengan harga setinggi-tingginya. Jual beli tersebut dilarang karena dapat merugikan pihak pemilik barang (barang).⁴¹

r. Menawar barang yang sedang ditawar orang lain

Jual beli yang dilakukan dengan cara menawar barang yang sudah diinginkan orang lain dengan harga yang lebih tinggi, contoh: jangan terima tawaran orang itu nanti akan saya beli dengan harga yang lebih tinggi. Jual beli tersebut dilarang karena dapat menimbulkan perselisihan para pihak penjual.

⁴¹ Dr. H. A. Khumedi Ja'far, S.Ag, M.H, h. 113-114.

2.1.6 Pengertian Keuntungan

Keuntungan berasal dari bahasa arab yaitu *Al-Ribh* (الربح), yang memiliki kata dasar *Rabiha* (رابحة) artinya penambahan laba atau hasil dagang dalam kegiatan peniagaan.⁴² Kosa kata dari kalimat fi'il mudhari' ربح - يربح - ربح yang mempunyai arti pengambilan laba atau keuntungan melebihi harga pokok yang dilakukan dalam jual beli.⁴³ Ahli Tafsir mentafsirkan *Al-Ribh* sebagai penambahan.⁴⁴ Modal berdagang bisa bertambah semakin banyak dengan adanya keuntungan yang didapatkan dari penjual yang memberikan harga diatas dari harga awal membelinya kepada pembeli yang melakukan transaksi dan dalam proses transaksi jual beli tersebut juga harus mengedepankan kualitas bukan hanya kuantitas, sehingga laba atau keuntungan yang didapatkan bernilai baik menurut syari'ah.

Dari penjelasan di atas dapat di pahami bahwa keuntungan adalah tambahan hasil berupa uang pada modal awal dari hasil transaksi jual beli yang dilakukan dan sah menurut syara'. Karena pada setiap laba yang dihasilkan melalui proses transaksi yang diharamkan dan ilegal maka transaksi tersebut tidak diakui oleh syari'ah.⁴⁵ Hal tersebut bertolak belakang dengan bisnis atau perdagangan yang diajarkan oleh Rasulullah lebih mementingkan keberkahan dan *materialisme* dalam mengambil keuntungan, karena tidak jarang seorang penjual yang memberikan harga tinggi kepada pembeli yang

⁴² Shamsiah Mohamad, "*Ciri-Ciri Keuntungan Menurut Perspektif Islam*," 2002, 121–37.

⁴³ Rahmad, "STUDI MA'ANI AL-HADITS (Hadis-Hadis Tentang Laba Perdagangan)."

⁴⁴ Mohamad, "*Ciri-Ciri Keuntungan Menurut Perspektif Islam*."

⁴⁵ Dosen Tetap et al., "Kajian Teori Laba ...," 2001.

jarang berbelanja secara langsung dan tidak pintar dalam menawar harga yang ditawarkan hanya untuk mendapatkan keuntungan yang lebih banyak dari penjual lainnya sehingga berdampak pada pembeli yang merasakan kerugian dan kecurangan yang dilakukan penjual dengan memberi harga yang lebih tinggi dari standar harga pasar. Karena dalam Islam dianjurkan melakukan perdagangan atau jual beli dengan proses yang halal, baik dan benar sesuai syarat dan rukun jual beli yang sudah ditetapkan.

2.1.7 Konsep Pengambilan Keuntungan

Dalam perdagangan mengambil keuntungan sangatlah wajar karena untuk kemaslahatan dengan ketentuan mengambil keuntungan yang tidak memiliki nilai curang atau merugikan pembeli dan sesuai rukun, syarat jual beli dalam Islam. Karena Rasulullah menganjurkan jual beli atau perniagaan dan tidak membatasi dalam pengambilan keuntungan.

Pada saat melakukan jual beli menetapkan harga bisa disesuaikan dengan harga pasar yang sedang berlaku tapi saat jika harga tersebut tiba-tiba naik dan tiba-tiba turun maka dari Rasulullah menganjurkan untuk mengambil keuntungan sebanyak-banyaknya guna mengantisipasi jika barang yang akan di jual dengan biasanya tetapi harga di pasar turun secara tiba-tiba. Akan lebih baik lagi ketika barang yang dibeli dengan harga murah dan kemudian harga di pasar naik maka akan mendapat laba yang lebih besar.

Namun berbeda lagi dengan penjual yang suka menimbun barang dan akan menjual dengan harga mahal kepada masyarakat dan mengambil keuntungan sebesar-besarnya ketika pedagang lainnya sudah tidak mempunyai stock barang lagi atau ketika barang tersebut sedang langka di pasar, maka sistem jual beli seperti itu haram hukumnya. Karena sistem semacam ini disebut dengan Bai' al-Mudhthor artinya membeli suatu barang dengan harga yang mahal karena sangat langka barang tersebut dan hanya dijual oleh satu penjual.⁴⁶ Karena hal tersebut bisa merugikan orang lain karena menjual barang dengan cara menimbun dan memanfaatkannya dengan mengambil keuntungan yang sangat besar.

Menurut pendapat Wahbah az-Zuhaili, tidak melarang mengambil keuntungan dalam berdagang tetapi terdapat batasan dalam mengambil keuntungan yaitu sepertiga dari harga pokok karena keuntungan yang baik dan kerberkah adalah keuntungan sepertiga ke atas dan menurut Ibnu Arabi membolehkan mengambil keuntungan tetapi harus sesuai etika pasar dan tidak boleh mengambil keuntungan terlalu besar karena ini akad tukar menukar jika mengambil keuntungan terlalu besar maka itu termasuk pengambil harta orang lain melalui cara batil.⁴⁷ Namun berbeda lagi dengan pendapat Yusuf al-Qardawi justru boleh-boleh saja mengambil keuntungan melebihi harga pokok karena pada dasarnya tujuan berdagang atau melakukan transaksi jual beli

⁴⁶ Adnan Murroh Nasution, "Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Hukum Islam" 2018, h.89.

⁴⁷ Pengertian Menurut Wahbah az-Zuhaili dan Ibnu Arabi Sebagaimana Dikutip Dari Skripsi Miftahul Janah, "Mengambil Keuntungan Melebihi Harga Pokok Perspektif Wahbah Az Zuhaili Dan Yusuf Al Qardawi," 2019.

adalah untuk mendapatkan keuntungan dan tidak ada nash Al-Qur'an maupun Sunnah yang membatasi pengambilan keuntungan. Bahwa keuntungan yang diperoleh dari praktik jual beli yang benar maka diperbolehkan mengambil laba 100 % atau lebih dari itu dari modal awal bahkan beberapa kali lipat (beberapa ratus persen).

Syaikh Muhammad bin Sholeh Al-Utsaimin memberikan penjelasan bahwa mengambil keuntungan tidak ada batasannya. Boleh mengambil keuntungan 10%, 20%, 25% atau lebih dari itu, asal tidak ada kecurangan, penipuan dalam jual beli tersebut.⁴⁸ Dalam mengambil keuntungan lebih dari 100 % juga diperbolehkan asal barang yang dijual belum memiliki harga tetap di pasar atau barang tersebut belum ada terjual bebas dipasar dan belum memiliki standar harga pasar. Apabila barang tersebut sudah memiliki standar harga di pasar seharusnya penjual tersebut memberikan harga yang sama dengan pedagang lainnya atau memberi harga yang lebih murah untuk menarik pembeli. Di dalam kitab *Yas'alunaka fi al-Din Wa al-Hayah* dijelaskan bahwa dalam Islam melarang jual beli dan mengambil keuntungan dari cara yang tidak baik yaitu memberi harga melebihi standar harga pasar dan mengambil keuntungan melebihi standar yang sedang berlaku di masyarakat. Ada beberapa ulama yang memiliki pendapat berbeda mengenai batasan pengambilan keuntungan. Tapi ada Sebagian yang mengatakan bahwa keuntungan yang tidak baik atau keuntungan yang tidak memiliki untuk penipuan dan kecurangan adalah keuntungan yang berada dalam

⁴⁸ Pengertian Menurut Syaikh Muhammad bin Sholeh Al-Utsaimin Sebagaimana Dikutip Dari Jurnal Nasution.

batas sepertiga dari modal dan sebagian lagi mengatakan bahwa batas seperenam dari modal. Sebagian lagi berpendapat bahwa batasan nya ditentukan pada standar harga yang berlaku di masyarakat.⁴⁹

Dengan adanya pendapat berbeda mengenai batasan pengambilan keuntungan maka dalam Islam tidak memberi batasan dalam pengambilan keuntungan dan tidak adanya larangan mengambil keuntungan lebih dari 100 % dari harga pokok asalkan jual beli yang dilakukan dengan cara yang baik maka keuntungan tersebut akan menjadi baik dan membawa keberkahan, yang terpenting dalam jual beli tersebut tidak terdapat unsur penipuan, kecurangan yang dapat merugikan pembeli karena hukum jual beli yang mengandung riba itu haram dan tidak sah akad transaksi yang dilakukan

2.1.8 Hadis Keuntungan Jual Beli

Ada beberapa riwayat hadis shahih yang diriwayatkan oleh Urwah menjelaskan tentang pentingnya mengambil keuntungan jual beli, sebagai berikut:

1. Hadis riwayat Sunan Ibnu Majah

حَدَّثَنَا أَبُو بَكْرِ بْنُ أَبِي شَيْبَةَ حَدَّثَنَا سُهَيْلُ بْنُ عُبَيْدَةَ عَنْ شَيْبَةَ بْنِ عُرْقَةَ عَنْ عُرْوَةَ الْبَارِقِيِّ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بَدِينًا وَشَاةً فَدَعَا لَهُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بِالْبَرَكَاتِ قَالَ فَكَانَ لَوْ اسْتَرَى الثَّرَابَ لَرِيحٍ فِيهِ حَدَّثَنَا أَحْمَدُ بْنُ سَعِيدٍ الدَّارِمِيُّ حَدَّثَنَا حَبَّانُ بْنُ هَلَالٍ حَدَّثَنَا سَعِيدُ بْنُ زَيْدٍ عَنْ الزُّبَيْرِ بْنِ الْخَرَيْتِ عَنْ أَبِي لَيْدٍ لِمَا زَهُ بْنُ زَبَّارٍ عَنْ

⁴⁹ Dr. Ahmad al-Syarbashi, kitab "Yas'alunaka fi al-Din wa al-Hayah" 1980.

عُرْوَةَ بْنِ أَبِي الْجَعْدِ الْبَارِقِيِّ قَالَ قَالَ قَدِمَ جَلْبُ فَأَعْطَانِي النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ دِينَارًا فَذَكَرَ نَحْوَهُ⁵⁰

Artinya: “Telah menceritakan kepada kami Abu Bakar bin Abu Syaibah berkata, telah menceritakan kepada kami Sufyan bin Uyainah dari Syabib bin Gharqadah dari Urwah Al Bariqi bahwa Nabi Saw, memberikan uang satu dinar untuk dibelikan satu ekor kambing. Lalu dibelikan dua ekor kambing dengan uang satu dinar tersebut, kemudian dijual salah satunya dengan harga satu dinar. Setelah itu datang menemui Nabi Saw dengan membawa uang satu dinar dan satu ekor kambing. Kemudian Nabi Saw mendoakan perdagangannya mendapat keberkahan. Beliau bersabda: Sungguh, sekiranya ia membeli tanah, ia akan tetap beruntung. Telah menceritakan kepada kami Ahmad bin Sa’id Ad Darimi berkata, telah menceritakan kepada kami Habban bin Hilal berkata, telah menceritakan kepada kami Sa’id bin Zaid dari Az Zubair bin Al Khirrit dari Abu Labid Limazah bin Zabbar dari Urwah bin Abu al-Ja’ad Al Bariqi ia berkata.”Datangkanlah sesuatu itu”, maka Nabi Saw memberikan uang satu dinar, lalu menyebutkan kepada yang lainnya”.

2. Hadis riwayat Sunan Abu Daud

حَدَّثَنَا مُسَدَّدٌ حَدَّثَنَا سُفْيَانُ عَنْ شَيْبِ بْنِ غَرْقَدَةَ حَدَّثَنِي الْحَيُّ عَنْ عُرْوَةَ يَعْنِي ابْنَ أَبِي الْجَعْدِ الْبَارِقِيِّ قَالَ قَالَ أَعْطَاءُ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ دِينَارٍ اشْتَرَى بِهِ اضْحِيَّةً أَوْ شَاةً فَاشْتَرَى شَاتَيْنِ فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ فَاتَاهُ بِشَاةٍ وَدِينَارٍ فَدَعَا لَهُ بِالْبَرَكَةِ فِي بَيْعِهِ كَمَا لَوْ اشْتَرَى التُّرَابَ لِرَبِيحٍ فِيهِ حَدَّثَنَا الزُّبَيْرُ بْنُ الْحَرِيثِ عَنْ أَبِي لُبَيْدٍ حَدَّثَنِي عُرْوَةُ الْبَارِقِيُّ بِهَذَا الْخَبَرِ وَلَفْظُهُ مُخْتَلَفٌ⁵¹

Artinya: “Telah menceritakan Musaddad kepada kami, telah menceritakan Sufyan kepada kami dari Syabib bin Garqadah, segolongan manusia menceritakan kepada saya dari Urwah bahwasannya Ibn Abi al-Ja’ad al-Bariqi berkata:” Bahwasannya Nabi Saw. Memberinya uang satu dinar untuk dibelikan kambing. Maka dibelikannya dua ekor kambing dengan uang satu dinar tersebut,

⁵⁰ Ibn Majah, *Sunan Ibn Majah*, terj. H. Abdullah Shonhaji dkk, Juz V (Semarang: Asy-Syifa, 1992) h, 385.

⁵¹ Imam Al-Hafidz Al-Musnif Al-Mutqin Abu Daud Sulaiman Ibn Al-As’ad Al-Sajsatani Al-Azali, *Sunan Abu Daud*, juz III (Beirut: Dar Al-Fikr, th) h. 265.

kemudian dijualnya yang seekor dengan harga satu dinar setelah itu ia datang kepada Nabi Saw, dengan membawa satu dinar dan seekor kambing kemudian beliau mendo'akan semoga perdagangannya mendapat berkah dan seandainya uang itu dibelikan tanah, niscaya mendapat laba pula ”telah menceritakan al-Hasan Ibn al-Sabah kepada kami, telah menceritakan Abu al-Munzir kepada kami, telah menceritakan Sa'id bin Zaid saudara Hammad Ibn Zaid, Zubair bin al-Khirit kepada kami dari Abi Labid, Urwah al-Bariqi menceritakan kepada saya dengan hadis ini dan lafaznya dipertentangkan”.

3. Hadis riwayat Imam Bukhari

عَنْ عُرْوَةَ الْبَارِقِيِّ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَعْطَاهُ دِينَارًا يَشْتَرِي
لَهُ شَاةً فَأَشْتَرَى لَهُ شَاتَيْنِ فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ وَشَاةً فَدَعَا لَهُ
بِالْبَرَكَةِ وَجَاءَهُ فِي بَيْعِهِ وَكَانَ لَوْ اشْتَرَى التُّرَابَ لِرَبِيحٍ فِيهِ⁵²

Artinya: “Dari Urwah al-Bariqi Bahwasanya Nabi Saw memberinya uang satu dinar untuk dibelikan kambing maka di belikan dua ekor kambing dengan uang satu dinar tersebut, kemudian dijualnya yang seekor dengan harga satu dinar setelah itu ia datang kepada Nabi saw. Dengan membawa satu dinar dan seekor kambing kemudian beliau mendo'akan semoga perdagangannya mendapat berkah dan seandainya uang itu dibelikan tanah niscaya mendapat laba pula”.

Dari uraian hadis-hadis di atas mengenai laba atau keuntungan dalam jual beli, diketahui bahwa hadis tersebut diriwayatkan melalui beberapa periwayat dan terdapat sanad dan matan hadis yang shahih baik dari peiwayat Sunan Ibn Majah, Imam Bukhari maupun dari Sunan Abu Daud. Dan didalam hadis di atas tidak adanya pertentangan dengan ayat Al-Qur'an, didalam ayat hadis tersebut menjelaskan kebolehnya mengambil laba lebih dari 100 persen atau lebih darinya dan tidak

⁵² Abi Abdillah Muhammad Ibn Ismail Ibn Al-Mugirah Ibn Bardizbah Al-Bukhari Al-Ja'fiyyi, *Shahih Bukhari*, Juz IV (Beirut: Dar Al-Fikr, 1981), h. 187.

adanya hadis yang menjelaskan larangan mengambil laba atau keuntungan 100 persen atau lebih dari itu.



BAB III

**PRAKTIK JUAL BELI *ONLINE* DENGAN SISTEM DISKON ATAU
POTONGAN HARGA DI BAWAH HARGA KOMPETITOR DI NDS
*STORE***

3.1 Sejarah Singkat NDS *Store*

NDS *Store* yang merupakan toko kosmetik dan perawatan wajah yang didirikan oleh Septiana Dewi pada tahun 2018 yang masih berlokasi di desa Trengguli kecamatan Wonosalam, Demak. Septiana Dewi memulai usahanya sewaktu masih menjadi mahasiswa yang masih berstatus *reseller* dan sekarang sudah menjadi agen dari beberapa merek kosmetik lokal dan usaha yang di rintis masih bertahan hingga sekarang, pada tahun 2021 NDS *Store* pindah lokasi di desa Tlogopandogan kecamatan Gajah, Demak. Septiana Dewi juga sudah memiliki rumah yang dijadikan sebagai toko dan memiliki keluarga yang terdiri dari suami dan satu orang anak dan sampai sekarang Septiana Dewi masih melanjutkan usaha jual beli yang berbasis *online* dan *offline* dengan dukungan dan bantuan dari suaminya yaitu Samsul Arif untuk tetap berkembang dalam menjalankan usahanya.⁵³

NDS *Store* merupakan toko dengan penjualan grosir paling banyak dikenal karena memberikan harga lebih murah dibandingkan toko lainnya, dalam sehari toko

⁵³ Samsul Arif dan Septiana Dewi (pemilik toko), *wawancara*, Tlogopandogan, 5 Februari 2022.

ini dapat menjual ribuan produk dari penjualan *online* maupun penjualan secara grosir, mempunyai empat orang karyawan yang membantu dalam pengemasan produk dengan waktu bekerja lima sampai tujuh jam sesuai banyaknya pesanan yang masuk, setelah pengemasan selanjutnya akan dikirimkan oleh pihak jasa pengiriman. Merek kosmetik dan perawatan wajah yang dipasarkan di NDS *Store* diantaranya yaitu Ms Glow, Scarlet, Kf Skin, Eglow Platinum, Ratu Arab.

Dari penjualan yang tembus hingga ribuan produk setiap hari NDS *Store* memiliki empat orang karyawan dan dapat menggaji semua karyawannya dengan baik. Pada waktu tertentu penjualan di NDS *Store* meningkat cukup pesat seperti waktu event di *marketplace* terutama di Shopee yang memiliki banyak konsumen dan pelanggan tetap, hasil dari lonjakan pesanan tersebut para karyawan diharuskan bekerja lebih lama agar pengiriman tepat waktu dan tidak menimbulkan kekecewaan bagi para konsumen NDS *Store*.

3.2 Lokasi NDS *Store*

Usaha yang telah dikembangkan oleh Septiana Dewi yang sekarang berlokasi di desa Tlogopandogan kecamatan Gajah, Demak. Berbatasan dengan wilayah utara desa Kedondong, selatan desa Kuwu, timur desa Jatisono dan sebelah barat desa Mojodemak. Dengan luas rumah yang dijadikan sebagai toko *offlinennya* adalah 180m² (seratus delapan puluh meter persegi).⁵⁴

⁵⁴ Samsul Arif dan Septiana Dewi (pemilik toko), *wawancara*, Tlogopandogan, 5 Februari 2022. Pukul, 12:30 WIB.

3.3 Produk-Produk Di NDS Store

Ada berbagai produk kecantikan yang diperjual belikan NDS Store tetapi tidak hanya produk kecantikan saja melainkan berbagai merek perawatan wajah dan tubuh yang tersedia di NDS Store, diantaranya yaitu:

1. Ms Glow merupakan brand lokal yang menyediakan produk kecantikan, produk perawatan tubuh, pelangsing, perawatan untuk anak dan produk perawatan wajah bagi perempuan. Ms Glow juga memiliki banyak cabang perawatan lainnya seperti, Ms Glow Men yang ditujukan untuk laki-laki, Ms Glow Kids yang ditujukan untuk anak-anak.
2. Scarlet juga merupakan brand lokal yang hanya menyediakan produk beberapa produk seperti, body serum, scrub, shampoo dan perawatan wajah lainnya yang ditujukan bagi perempuan dan ada juga beberapa laki-laki yang juga memakai produk tersebut.
3. Eglow Platinum, khusus untuk perawatan wajah dan ditujukan untuk perempuan.
4. Ratu Arab merupakan produk perawatan kulit tubuh dan hanya ditujukan untuk perempuan.
5. Kf Skin merupakan brand lokal yang menyediakan produk perawatan wajah dan perawatan tubuh.

NDS *Store* juga melayani pembelian secara grosir dan secara *offline* dengan memberikan harga yang jauh lebih murah daripada pembelian secara ecer.⁵⁵

3.4 Sistem Pemasaran Produk di NDS *Store*

NDS *Store* bergerak pada penjualan *offline* dan lebih mengedepankan penjualan berbasis *online*, menjadikan *marketplace* dan media sosial lainnya sebagai wadah utama untuk memasarkan produk di NDS *Store*. Karena semakin berkembangnya internet menjadikan sebagian orang malas untuk berbelanja di pasar dan lebih nyaman berbelanja secara *online*. *Marketplace* adalah *platform* atau sebuah wadah untuk melakukan transaksi jual beli *online* dengan menggunakan metode internet sebagai jaringannya dan untuk memfasilitasi transaksi komersil seperti menjual barang, jasa ataupun informasi secara *online* antara pembeli dan penjual tanpa harus memikirkan jarak.⁵⁶ Dan *marketplace* itu seperti pasar virtual yang didalamnya juga terdapat banyak penjual dan pembeli dapat berkomunikasi atau tawar menawar dengan penjual seperti halnya jual beli secara konvensional.

Media sosial dan *marketplace* yang digunakan sebagai tempat pemasaran utama di NDS *Store* adalah Shopee, Lazada, Tiktoshop, WhatsApp karena merupakan media sosial dengan rating dan mengunjung paling banyak, dengan adanya fitur promo atau diskon yang disediakan sehingga lebih efektif, dengan sistem pembayaran *e-money*, *e-*

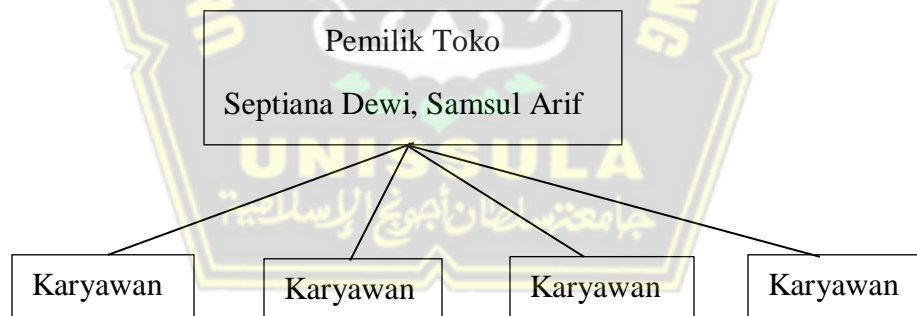
⁵⁵ Samsul Arif dan Septiana Dewi (pemilik toko), *wawancara*, Tlogopandogan, 5 Februari 2022. Pukul, 12:30 WIB.

⁵⁶ Yunanto And Indonesia, “*Peran Marketplace Sebagai Alternatif Bisnis Di Era Teknologi Informasi.*”

wallet, dan *cash on delivery* dengan menggunakan jasa pengiriman yang disediakan oleh fitur *marketplace* tersebut seperti, J&T, JNE dan Ninja ekspres yang dapat mempermudah penjual dan pembeli. Sedangkan secara *offline* NDS Store juga menyediakan banyak produk kecantikan dan perawatan tubuh dengan harga grosir dan menyediakan pembelian produk dengan jumlah banyak.

3.5 Struktur NDS Store

Struktur organisasi merupakan unsur yang harus ada pada setiap usaha kecil maupun usaha besar yang berguna untuk mengatur pembagian tugas lebih mudah dan untuk mencapai target penjualan. Berikut merupakan susunan struktur organisasi yang diterapkan oleh NDS Store:



Setiap bagian pada struktur organisasi memiliki peran dan tanggung jawab masing-masing dalam menjalankan tugasnya, yaitu:⁵⁷

⁵⁷ Samsul Arif dan Septiana Dewi (pemilik toko).

a. Pemilik toko

Dalam penjualan tersebut memiliki peran penting dalam mengoperasikan usaha tersebut, sehingga pemilik toko lebih memahami produk apa saja yang lebih dibutuhkan konsumen, mendata barang-barang jualan tiap satu bulan sekali dan juga berperan sebagai admin di media sosial, membalas pesan masuk para pembeli dan mengoperasikan *marketplace* seperti, Shopee, Lazada, Tiktoshop dan WatsApp yang digunakan sebagai media pemasarannya.

b. Karyawan

Jadi di *NDS Store* sudah memiliki empat orang karyawan yang bertugas untuk mengemas pesanan para pembeli dari *marketplace* dan sosial media lainnya, merapikan produk, melayani pembelian di toko dan menghitung jumlah produk yang tersedia, karena karyawan di toko tersebut terbilang cekatan dalam mengerjakan pekerjaannya dan juga jam kerja yang sangat singkat sehingga banyak orang-orang yang beminat untuk menjadi karyawan disana.

3.6 Praktik Jual Beli *Online* Dengan Sistem Diskon Atau Potongan Harga di Bawah

Harga Kompetitor di *NDS Store*

Berikut merupakan data penelitian yang diperoleh melalui wawancara, dokumentasi sebagai data penunjang untuk penelitian ini. Dan untuk mendapatkan data-data yang diperlukan maka peneliti memilih informan yang berkaitan langsung

dengan jual beli *online* dengan sistem diskon di bawah harga kompetitor yaitu pemilik toko.

Diskon menurut Carthy ypengurangan harga dari daftar yang disajikan oleh penjual kepada pembeli dengan menyediakan fungsi pemasaran untuk dirinya sendiri. Potongan harga dapat menjadi alat untuk strategi pemasaran yang bermanfaat.⁵⁸ Berdasarkan pengertian diatas diskon merupakan potongan harga yang diberikan kepada pembeli dengan ditetapkan harga yang biasa disajikan sebagai strategi untuk promosi. Dengan adanya diskon atau potongan maka penjualan diharapkan dapat meningkat karena sangat menarik dan diminati banyak pembeli yang membutuhkan produk tersebut.⁵⁹

Diskon merupakan strategi pemasaran yang umum digunakan yang bertujuan sebagai daya tarik bagi pembeli untuk membeli dalam jumlah besar, dan memiliki manfaat bagi penjual yaitu mengurangi biaya pengemasan tiap produknya. Manfaat bagi pembeli yaitu dapat mengurangi biaya pesanan dan mendapatkan potongan harga lebih banyak sehingga harga satuan lebih rendah. Sistem diskon yang digunakan yaitu dengan memotong beberapa persen dari harga asli sehingga harga yang disajikan kepada pembeli berkurang dari harga asli produk, dan besar diskon disajikan dalam

⁵⁸ Pengertian Diskon menurut Carthy yang dikutip langsung oleh Arif Isnaini, *Model dan Strategi Pemasaran* (Makassar: Ntp Press, 2005), h.89

⁵⁹ Henry Simamora, *Akutansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis* (Jakarta: Salemba Empat, 2000), h. 154

bentuk prosentase (%).⁶⁰ Ada beberapa ketentuan diskon yang digunakan dan didapatkan peneliti dari hasil wawancara, yaitu:

Samsul Arif pemilik toko menjelaskan bahwa penjualan yang dilakukan di NDS *Store* sebagai berikut:

“Beberapa merek kosmetik dijual di NDS *Store* dengan harga yang berbeda, semua produk tersebut kami berikan diskon dengan kondisi barang masih bagus dan terjamin kualitasnya tanpa ada kerusakan, kalo ada kerusakan dalam produk maka akan dikembalikan ke *supplier* karena toko ini masih agen yang berdiri di bawah *supplier*, jadi ada jaminan pengembalian terhadap barang yang memiliki kerusakan parah sehingga tidak bisa dijual kembali”.⁶¹

Septiana dewi melanjutkan mengenai strategi penjualan di NDS *Store*:

“Diskon yang digunakan dengan memotong beberapa persen dari harga asli sehingga harga yang ditawarkan kepada pembeli berkurang dari harga asli produk, dan besar diskon disajikan dalam bentuk prosentase (%) dari keseluruhan produk diberikan diskon dari 15-20 % untuk tiap produknya, namun pembelian secara grosir akan mendapatkan harga satuan yang lebih rendah yaitu mendapatkan diskon 30% tiap produknya, terhitungnya ketika membeli 24 paket produk maka akan mendapatkan harga grosir 210.000 tiap produk dan dapat diperjual belikan kembali dengan

⁶⁰ Redaksi Wahyu Media, *Super Referensi Rumus Fisika & Matematika SMP* (Jakarta: Penerbit Wahyu Media, 2008), h. 206

⁶¹ Samsul Arif (pemilik toko), *wawancara*, Tlogopandogan, 10 Maret 2022.

keuntungan yang lebih besar. diskon yang kami berikan juga bertujuan agar penjualan kami meningkat, berkembang dan penjualan secara grosir juga memiliki penjualan yang stabil sehingga keuntungan yang didapatkan cukup untuk menggaji karyawan dan dapat menambah perputaran modal, ketika ada beberapa barang susah di dapat dari produsen karena *overload* atau banyaknya pesanan dan terbatasnya produksi maka akan kita naikkan harga nya 2% untuk produk tertentu karena langkanya produk, tapi ketika semua barang produksinya lancar maka akan kami normalkan kembali harganya, namun harga yang kami berikan pasti ada selisih harga dari penjual lainnya, untuk setiap produknya itulah strategi yang kami terapkan untuk meningkatkan penjualan, kami bisa memberikan harga dibawah pesaing lainnya karena kami sebagai agen diharuskan membeli produk berskala besar yang sudah ditentukan dengan harga satuan produk lebih rendah sehingga dapat memberikan harga yang lebih murah dibanding penjual lainnya dengan mengambil keuntungan yang minim. Di toko ini walaupun memberikan harga di bawah pesaing lainnya tapi kami tetap menjual secara jujur dan pelayanan pelanggan juga kita utamakan apabila pembeli menerima barang yang rusak atau salah dalam pengemasan maka boleh di tukar barang yang baru atau pengembalian uang".⁶²

penjelasan wawancara diatas memperlihatkan bahwa jual beli yang dilakukan di NDS Store sudah memperhatikan barang yang dijualnya dari segi pengemasan dan ketelitian kerusakan produk yang akan dikirim, meskipun penjual yang dilakukan di

⁶² Septiana Dewi (pemilik toko), wawancara, Tlogopandogan, 10 Maret 2022.

toko tersebut secara *online* tetapi tidak ada unsur kebohongan atau penipuan dalam jual beli tersebut dan sudah memenuhi prinsip muamalah.



BAB IV

TINJAUAN MASLAHAN TERHADAP PRAKTIK DISKON ATAU POTONGAN HARGA BAWAH RATA-RATA HARGA KOMPETITOR DALAM JUAL BELI *ONLINE*

4.1 Aspek Rukun Dan Syarat Jual Beli Sebagai Besar Perolehan Laba

Konsep dalam batasan pengambilan keuntungan yang diteliti dalam pembahasan ini yaitu mengenai pengertian keuntungan, konsep pengambilan keuntungan dan relevansi hadis mengenai keuntungan jual beli. Dengan sistem penjualan secara *online* yang menggunakan jaringan internet yang terkoneksi pada *handphone* atau yang lainnya sebagai penghubung antara penjual dan pembeli. Dan ada beberapa aspek rukun syarat yang harus dipenuhi dalam jual beli konvensional maupun secara *online*.

Pada NDS *Store* menjual produk secara eceran dengan pendapatan keuntungan dari 15 hingga 20 % dengan penjualan produk yang berbeda pada penjualan secara grosir kepada perantara dengan skala besar dan penjualan secara *online* di *marketplace* dengan harga di bawah kompetitor, menjadikan perputaran barang di toko ini semakin lancar dan mendapatkan keuntungan penjualan yang cukup untuk memberi gaji kepada para karyawan.

Dalam melakukan transaksi jual beli secara konvensional maupun secara *online* NDS *Store* sudah menjadi pemilik situs dan menjadi penyedia barang meskipun bukan

produsen tetapi hakikatnya agen hukumnya sama seperti pemilik barang, akad yang dilakukan di *NDS Store* tidak ada unsur gharar, riba maupun penipuan dan sesuai rukun syarat seperti suka sama suka tidak ada unsur keterpaksaan antara penjual dan pembeli, pembeli memesan barang dan dari pihak *NDS Store* akan mengirimkan barang jadi tidak ada unsur penipuan dalam jual beli di *NDS Store*, dan barang yang dijual sudah jelas sesuai spesifikasi pada gambar yang ditampilkan di *marketplace*. Pada toko ini juga terhindar dari penimbunan barang sehingga jual beli yang dilakukan sah sesuai hukum Islam.

Pengambilan keuntungan pada toko ini juga tidak melebihi ketentuan pendapat ulama mengenai batasan mengambil keuntungan, harga yang diberikan juga standar harga pasar yang berlaku meskipun terdapat selisih harga sedikit yang bertujuan untuk menarik pelanggan baru. Dan semua jual beli *online* yang dilakukan *NDS Store* sah sesuai syara' dan rukun jual beli.

4.2 Tinjauan Maslahat Terhadap Praktik Diskon Harga Atau Potongan Harga Bawah Rata-Rata Harga Kompetitor Dalam Jual Beli *Online*

Ada beberapa ulama yang memiliki pendapat mengenai kebolehan memberikan diskon dengan adanya batasan tertentu, sedangkan yang lainnya melarang adanya diskon. Namun dalam fiqh muamalah memiliki konsep untuk mewujudkan kemaslahatan bermaksud untuk mempermudah transaksi jual beli melalui *marketplace* atau sosial media lainnya dengan menerapkan syarat jual beli. Jual beli *online*

merupakan transaksi yang dilakukan melalui jaringan internet tanpa bertemu langsung antara penjual dan pembeli.

Pelaku jual beli *online* pasti sudah mengetahui di *marketplace* ada beberapa penjual yang membanting harga suatu barang bertujuan agar dapat menguasai harga pasar para penjual yang memiliki modal besar mampu bertahan karena memberikan harga di bawah kompetitor lainnya, namun dalam memberikan harga di bawah kompetitor lainnya akan berdampak pada penjual yang masih minim permodalan jadi jika memberikan harga yang lebih murah maka tidak akan mendapat keuntungan tetapi jika tidak bersaing harga maka produk yang dijual nya akan sedikit pembeli dan akan dikesampingkan. Namun persaingan harga dapat menjadi suatu keberkahan bagi pembeli dan bisa menjadikan penjual lebih kreatif dan inovatif dalam meningkatkan usahanya. Para ulama karena beberapa ulama yang menganut madzhab lebih mengedepankan asas suka sama suka yang telah dijelaskan dalam Al-Qur'an.

NDS *Store* dikategorikan dapat memberikan kemaslahatan bagi konsumen dengan memberi kemudahan dalam membeli suatu produk yang di anggap mahal tetapi di toko ini memberikan harga yang lebih murah jadi dapat di jangkau para konsumen untuk membelinya dan konsumen membeli produk dari toko ini tanpa ada ketepaksaan.

Kemudian pada NDS *Store* menjelaskan bahwa diskon yang diberikan setiap hari untuk masyarakat agar lebih tertarik dan bisa mempermudah para pemasok barang yang akan membeli secara grosir. Dan diskon yang digunakan pada toko ini berkaitan

dengan strategi pemasaran yang digunakan untuk memperkenalkan produk dan perkembangan usahanya. Tujuan diskon yang dilakukan pada *NDS Store* diantaranya:

1. Meningkatkan penjualan

Penjualan menjadi tujuan utama pengusaha dan dapat menjual barang kepada masyarakat adalah tujuan akhirnya, dengan dilakukannya promosi dan diskon dapat meningkatkan volume penjualan dari yang ecer atau pembelian secara grosir, dapat memperbarui persediaan produk dan menghabiskan persediaan produk yang lama.

2. Menambah konsumen baru

Dengan diberikannya diskon dan promosi maka dapat menarik calon pembeli lainnya untuk melakukan transaksi dan dapat mengeklaim diskon yang sedang ditawarkan, penjualan *online* menjadikan konsumen lebih mudah mengakses, praktis jadi akan lebih mudah menambah banyak konsumen baru.

3. Diminati perantara lain

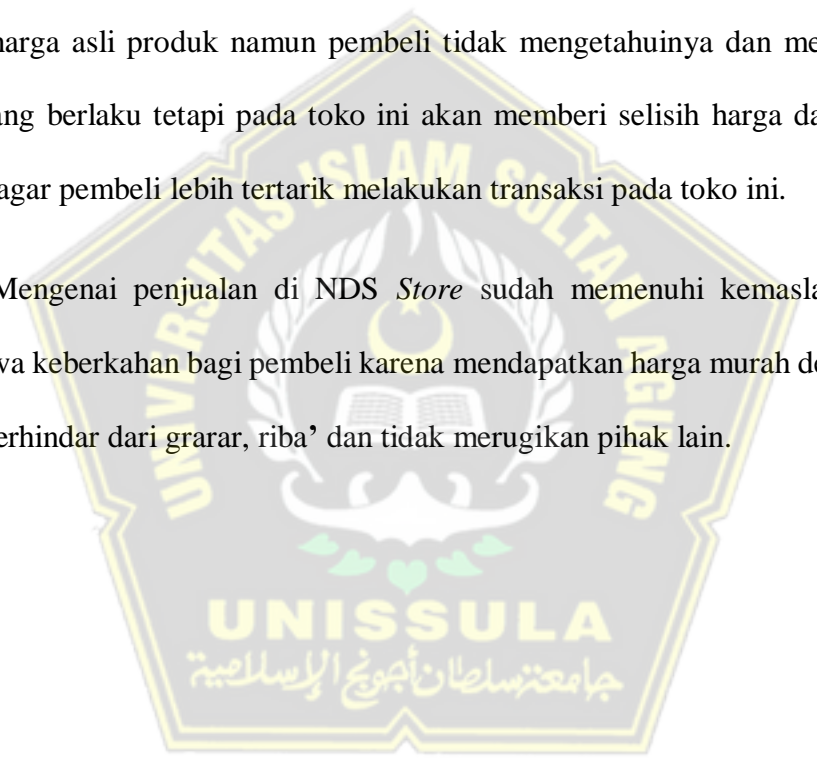
Dalam menjual banyak produk juga dibutuhkan dukungan dari perantara yaitu penjual grosir, agen atau pengecer lainnya. Dengan memberikan harga yang lebih murah maka para perantara akan selalu membeli produk pada toko yang memberikan harga murah dibanding kompetitor lainnya.

Kemudian tentang produk yang diberikan diskon berdasarkan keterangan pemilik toko adalah semua produk yang dijual pada *NDS Store* yang dibeli dengan

jumlah sedikit maupun besar. Namun pembelian dengan jumlah besar akan mendapatkan potongan harga yang lebih banyak sehingga dapat memberi kemaslahatan untuk para pembeli dan memberi kelebihan keuntungan jual beli.

Mengenai pemberian diskon dilakukan setiap saat tanpa ada *mark up* atau menaikkan terlebih dahulu harga nya lalu di beri diskon sehingga harga yang tertera adalah harga asli produk namun pembeli tidak mengetahuinya dan mengikuti harga pasar yang berlaku tetapi pada toko ini akan memberi selisih harga dari kompetitor lainnya agar pembeli lebih tertarik melakukan transaksi pada toko ini.

Mengenai penjualan di *NDS Store* sudah memenuhi kemaslahatan karena membawa keberkahan bagi pembeli karena mendapatkan harga murah dengan kualitas bagus, terhindar dari *grarar, riba'* dan tidak merugikan pihak lain.



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Setelah penulis meneliti dan memaparkan pembahasan skripsi ini, maka dapat diambil kesimpulan, yaitu:

1. Strategi diskon yang diterapkan di *NDS Store* yaitu dengan memotong beberapa persen dari harga asli sehingga harga yang ditawarkan kepada pembeli berkurang dari harga asli produk, dan besar diskon diberikan dalam bentuk prosentase (%), dari harga asli Rp. 300.000 selanjutnya diberikan diskon 20% menjadi Rp. 240.000 untuk pembelian eceran dan untuk grosir dengan pembelian 24 produk maka akan mendapatkan diskon 30% yaitu Rp. 210.000 tanpa adanya *mark up*, dengan memberi pelayanan yang baik, jujur, tanpa adanya unsur penipuan yang dapat merugikan pihak lain.
2. Keuntungan yang diambil tanpa merugikan pihak lain dan persaingan harga yang dilakukan secara sehat, jadi jual beli *online* yang dilakukan pada *NDS Store* sah sesuai ketentuan rukun dan syarat jual beli.

5.2 Saran

1. Bagi pemilik toko seharusnya selalu memperbiki kualitas toko dan kuantitas produk dan pelayanan toko agar jual beli *online* yang dilakukan selalu sesuai dengan rukun dan syarat jual beli, dan dalam pemberian diskon selalu

mengedepankan kemaslahatan tanpa adanya penimbun barang atau pembohongan harga maupun produk agar senantiasa usaha yang dilakukan mendapat keberkahan.

2. Dan untuk para pembeli diharapkan lebih cermat akan harga murah karena ada beberapa penjual memberikan harga murah namun terdapat penipuan, dan di *NDS Store* menjual produk dibawah kompetitor dengan kualitas dan kuantitas yang bisa dijadikan langganan tanpa ada unsur yang dilarang dalam syari'at.



DAFTAR PUSTAKA

“Fiqih Jual-Beli - Google Books.” Accessed January 6, 2022.

https://www.google.co.id/books/edition/Fiqih_Jual_beli/iQexDwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=jual+beli+online&printsec=frontcover.

Janah, Miftahul. “*Mengambil Keuntungan Melebihi Harga Pokok Perspektif Wahbah Az Zuhaili Dan Yusuf Al Qardawi*,” 2019.

Zakiyatul Ulya, “*Penerbitan Kartu Nikah Di Era Digital*” 1 (2018): 89–111.

Mohamad, Shamsiah. “*Ciri-Ciri Keuntungan Menurut Perspektif Islam*,” 2002, 121–37.

Pasaribu, Muksana. “*Maslahat Dan Perkembangannya Sebagai Dasar Penetapan Hukum Islam*.” *Jurnal Justitia* 1, no. 04 (2014): 350–60.

Henry Simamora, *Akutansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis* (Jakarta: Salemba Empat, 2000), h. 154

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

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

Rahmad, Ma’ani. “*Studi Ma’ani Al-Hadits (Hadis-Hadis Tentang Laba Perdagangan)*.” *Jurnal Pemikiran Keislaman* 22, no. 2 (2013): 149–68.

<https://doi.org/10.33367/tribakti.v22i2.80>.

- Dr. Ahmad al-Syarbashi, kitab “*Yas’alunaka fi al-Din wa al-Hayah*” 1980.
- Salim, Munir. “Jual Beli Secara Online Menurut Pandangan Hukum Islam.” *Al Daulah : Jurnal Hukum Pidana Dan Ketatanegaraan* 6, no. 2 (2017): 371–86.
<https://doi.org/10.24252/ad.v6i2.4890>.
- Shobirin, Shobirin. “Jual Beli Dalam Pandangan Islam.” *BISNIS : Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam* 3, no. 2 (2016): 239.
<https://doi.org/10.21043/bisnis.v3i2.1494>.
- Syaifullah, Syaifullah. “Etika Jual Beli Dalam Islam.” *HUNafa: Jurnal Studia Islamika* 11, no. 2 (2014): 371. <https://doi.org/10.24239/jsi.v11i2.361.371-387>.
- Tetap, Dosen, Program Studi, Perbankan Syariah, Stai Al, Hidayah Bogor, Muhammad Antonio Syafi, Bank Syariah, Dari Teori, and Gema Insani Press. “*Kajian Teori Laba ...*,” 2001.
- Ulya, Zakiyatul. “Penerbitan Kartu Nikah Di Era Digital” 1 (2018): 89–111.
- Wati Suaiawati, M. A. “Jual Beli Dan Dalam Konteks Kekinian.” *Jurnal Ekonomi Islam* 8, no. 2 (2017): 176–77.
- Ibn Majah, *Sunan Ibn Majah*, terj. H. Abdullah Shonhaji dkk, Juz V (Semarang: Asy-Syifa, 1992) h, 385.
- Imam Al-Hafidz Al-Musnif Al-Mutqin Abu Daud Sulaiman Ibn Al-As’ad Al-Sajsatani Al-Azali, *Sunan Abu Daud*, juz III (Beirut: Dar Al-Fikr, th) h. 265.
- Abi Abdillah Muhammad Ibn Ismail Ibn Al-Mugirah Ibn Bardizbah Al-Bukhari Al-Ja’fiyyi, Shahih Bukhari, Juz IV (Beirut: Dar Al-Fikr, 1981), h. 187.
- Yunanto, Rio, and Universitas Komputer Indonesia. “Peran Marketplace Sebagai Alternatif Bisnis Di Era Teknologi Ilmiah Komputer Dan Peran Marketplace Sebagai Alternatif Bisnis Di Era” 6, no. October (2020).
- Samsul Arif dan Septiana Dewi (pemilik toko), wawancara, Tlogopandogan, 5 Februari 2022. Pukul, 12:30 WIB.