

**SISTEM TEBUS MURAH PERSPEKTIF KOMPILASI HUKUM
EKONOMI SYARIAH
(Studi Kasus di Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas)**



SKRIPSI

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

**Oleh
UMI MUALIFAH
NIM. 1717301043**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGRI PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO
2022**

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini, saya :

Nama : Umi Mualifah
NIM : 1717301043
Jenjang : S-1
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syariah

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi berjudul **“Sistem Tebus Murah Perspektif KHES (Studi Kasus Di Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas)”** ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, bukan dibuatkan orang lain, bukan saduran, juga bukan terjemahan. Hal-hal yang bukan karya saya yang dikutip dalam skripsi ini, diberi tanda sitasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka.

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

Purwokerto, 22 Desember 2021

Saya yang menyatakan

A handwritten signature in black ink is written over a purple 1000 Rupiah stamp. The stamp features the text 'REPUBLIK INDONESIA', '1000', and 'METERAI TEMPEL' along with a unique alphanumeric code.

Umi Mualifah
NIM. 1717301043

NOTA DINAS PEMBIMBING

Yth.
Dekan Fakultas Syari'ah
UIN PROF. KH. SAIFUDDIN ZUHRI
Di Tempat

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi, maka saya sampaikan naskah skripsi saudara:

Nama : Umi Muallifah
NIM : 1717301043
Progam Studi : Hukum Ekonomi Syari'ah
Fakultas : Syariah
Judul : SISTEM TEBUS MURAH PERSPEKTIF KOMPILASI HUKUM EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus Di Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas)

Skripsi tersebut sudah dapat diajukan untuk diujikan kepada Dekan Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H).

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing



Muh. Bachrul Ulum, S.H., M.H.

NIP. 197209062000031002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Jenderal A Yani, No 40A Purwokerto 53126
Telepon (0281) 635624 Faksimili (0281) 636553

PENGESAHAN

Skripsi berjudul:

Sistem Tebus Murah Perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Di Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas)

Yang disusun oleh Umi Mualifah (NIM.1717301043) Program Studi Hukum Ekonomi Syari'ah Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada tanggal 12 Januari 2022 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Hukum (S.H.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/ Penguji I

Dr. Supani, S.Ag., M.A.

NIP. 19700705 200312 1 001

Sekretaris Sidang/ Penguji II

Sugeng Riyadi, S.E., M.S.I

NIP. 198107302015031001

Pembimbing/ Penguji III

Muh. Bachrul Ulum S.H., M.H.

NIP. 197209062000031002

Purwokerto, 2/Januari 2022

Diketahui oleh:



Dekan Fakultas Syari'ah

Dr. Supani, S.Ag., M.A.

NIP. 19700705 200312 1 001

MOTTO

**“APA YANG KAU PEROLEH SEKARANG MERUPAKAN HASIL DARI
APA YANG KAU BUAT DULU”**



PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur yang mendalam kepada Allah SWT, karena atas berkat rahmat serta kasih sayang-Nya telah memberikan kekuatan serta kemudahan untuk penulis menyelesaikan skripsi ini, untuk orang tua saya yang luar biasa, Alm. Bapak Nalim Ahmad Mahruri dan ibu Cahyati. Tak lupa pula kepada mba Siti Nurmahyati, S.Sos., M.S.I dan Saniatun Ngatiqoh, A.Md.Keb yang selalu mendo'akan dan memberi dukungan baik moral maupun materil, semoga senatiasa sehat, bahagia dan dilapangkan rizkinya. Juga untuk semua yang selalu ada untuk menemani menemani, menyemangati, memberi kebahagiaan dan memotivasi penulis menyelesaikan skripsi ini. Semoga kita selalu dalam lindungan Allah SWT.



PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

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

1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	sa	s	es (titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	ha (titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	zal	z	ze (titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es

ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	ṣad	ṣ	es (titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	‘el
م	Mim	M	‘em
ن	Nun	N	‘en
و	Wawu	W	W
هـ	Ha’	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apstroft
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong. Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf latin	Nama
◌َ	<i>Fatḥah</i>	A	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U	U

Contoh:

غَرَر	Ditulis	Ḡarar
ضَرَر	Ditulis	Ḍarar
اِكْرَار	Ditulis	Ikrār

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

Tanda	Nama	Huruf latin	Nama
◌َى	Fatḥah dan ya	Ai	A dan I
◌ُو	Fatḥah dan Wau	Au	A dan U

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda	Nama
اَ ... اِ ...	<i>fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	ā	a dan garis di atas
اِ	<i>kasrah</i> dan <i>ya</i>	ī	i dan garis di atas
اُ	<i>dammah</i> dan <i>waw</i>	ū	u dan garis di atas

Contoh:

اكرار	Ditulis	Ikrār
-------	---------	-------

4. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf (*alif lam ma'arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, al-, baik ketika ia diikuti oleh huruf syamsiah maupun huruf qamariah.

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah, kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

Contoh :

التوقيد	Ditulis	at - tauqīd
---------	---------	-------------

2. Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyyah, ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya. Baik diikuti huruf syamsiyyah maupun huruf qamariyyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sambung atau hubung. Contoh :

البيع	Ditulis	Al-bai'
-------	---------	---------



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga diberi kesempatan untuk menyelesaikan skripsi ini. Sholawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. semoga kelak mendapat syafa'atnya di hari akhir.

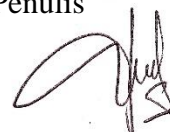
Dalam penelitian dan penyusunan skripsi hingga selesai tidak lepas dari bantuan, bimbingan dan dukungan berbagai pihak, untuk itu penulis ucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Moh. Roqib, M.Ag., Rektor UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri.
2. Prof. Dr. Fauzi, M.Ag., Wakil Rektor I UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri.
3. Dr. Ridwan, M.Ag., Wakil Rektor II UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri.
4. Dr. Sul Khan Chakim, M.M., Wakil Rektor II UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri.
5. Dr. Supani, M.A., Dekan Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri.
6. Dr. Achmad Siddiq, M.H.I., M.H. Wakil Dekan I Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri.
7. Dr. Hj. Nita Triana, S.H., M.Si., Wakil Dekan II Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri.
8. Bani Syarif Maulana, M.Ag., L.L.M., Wakil Dekan III Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri.
9. Agus Sunaryo, S.H.I., M.S.I., Ketua Jurusan Muamalah dan Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri.

10. Muh. Bachrul Ulum S.H., M.H. selaku pembimbing skripsi yang telah mengarahkan dan membimbing penulis dalam penyelesaian skripsi;
11. Segenap Dosen dan Staff Administrasi Fakultas Syariah UIN PROF. KH. Saifuddin Zuhri;
12. Segenap pegawai perpustakaan yang telah membantu penulis dalam mencari referensi guna penulisan skripsi;
13. Orang tua tercinta, Alm. Bapak Nalim Ahmad Mahruri dan Ibu Cahyati yang selalu mendoakan dan membimbing, serta tak lupa mba chenunk, mba sani, mas amun, mas akhlis yang mendoakan, dan memotivasi;
14. Segenap pihak dari Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas dan seluruh pihak yang terkait dengan Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas yang telah membantu dan berkenan untuk dijadikan studi kasus penyelesaian penelitian.
15. Teman-teman seperjuangan HES-A angkatan 2017 yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu;
16. Teman-teman KKN-DR Angkatan 46 Desa Kebocoran dan teman-teman PPL Pengadilan Negeri Purwokerto tahun 2020;
17. Dan semua pihak yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini yang tidak bisa saya sebut satu persatu. Dengan segala kemampuan dan keterbatasan, penulis telah memaksimalkan usaha untuk menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini tentunya tidak lepas dari kekurangan dan kesalahan. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi berbagai pihak.

Purwokerto, Desember 2021
Penulis



Umi Muallifah
NIM. 1717301043

**SISTEM TEBUS MURAH PERSPEKTIF KOMPILASI HUKUM
EKONOM SYARIAH
(Studi Kasus Di Toko Q-La Kecamatan Kedungbanteng Banyumas)**

ABSTRAK

**UMI MUALIFAH
NIM. 1717301043**

**Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Prodi Hukum Ekonomi Syariah
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI**

Jual beli yaitu peristiwa bertemunya penjual dan pembeli yang mana diantara mereka saling mengharapkan keuntungan. Praktek jual beli diminati banyak masyarakat karena dari jual beli tersebut dapat diperoleh hasil yang diinginkan seperti sesuatu yang dibutuhkan. Dalam pelaksanaan jual beli untuk mendapatkan keuntungan dan mempertahankannya, penjual biasanya melakukan suatu strategi. Strategi promosi lah yang menjadi jalan untuk mencapai tujuannya yaitu tidak lain untuk menarik minat konsumen agar membeli suatu produk. Seperti yang dilakukan Toko Q-La Kecamatan Kedungbanteng Banyumas, strategi yang dilaksanakan di toko tersebut yaitu penerapan sistem tebus murah yang mana konsumen diperkenankan membeli sebuah produk yang sudah ditentukan oleh pihak toko. Adapun permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana sistem tebus murah di Toko Q-La Kecamatan Kedungbanteng Banyumas? Dan bagaimana perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah terhadap sistem tebus murah tersebut?

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*) dengan didukung penelitian kepustakaan (*library research*) dari beragam literatur yang sesuai dengan masalah yang diteliti. Sedangkan pendekatan yang digunakan ialah pendekatan kualitatif. Metode pengumpulan datanya dilakukan dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Dari hasil penelitian diperoleh data bahwa sistem tebus murah sama halnya jual beli dengan syarat khusus, menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah jual beli dengan syarat khusus akadnya sah dan mengikat apabila syarat tersebut menguntungkan kedua pihak. Dalam kasus tebus murah di Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas jual beli dengan syarat khusus ini akadnya sah dan mengikat karena kedua pihak yaitu pihak toko dan konsumen samasama diuntungkan.

Kata kunci: Tebus Murah, Promosi, Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN.....	i
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN	iii
MOTTO.....	iiiv
PERSEMBAHAN	v
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA.....	vi
KATA PENGANTAR	xi
ABSTRAK.....	xiii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR SINGKATAN	xvi
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Definisi Operasional.....	5
C. Rumusan Masalah	8
D. Tujuan Dan Manfaat Penelitian	8
E. Kajian Pustaka.....	9
F. Sistematika Pembahasan	13
BAB II : PANDANGAN UMUM TENTANG JUAL BELI, PEMASARAN, DAN STRATEGI PROMOSI.....	15
A. Konsep Jual Beli	15
1. Pengertian Jual Beli.....	15
2. Dasar hukum jual beli.....	17
3. Rukun dan Syarat Jual beli	19
4. Macam-macam Jual beli.....	26
5. Jual Beli dengan Syarat Khusus	28
6. Berakhirnya Jual Beli	30
7. Manfaat Dan Hikmah Jual Beli	30

B. Pemasaran	32
1. Pengertian dan Tujuan Pemasaran.....	32
2. Macam-macam Pemasaran.....	33
3. Strategi Pemasaran	34
C. Promosi	38
1. Pengertian dan Tujuan Promosi.....	38
2. Macam-macam Promosi.....	39
3. Strategi Promosi	40
D. <i>Discount</i>	42
1. Pengertian <i>Discount</i>	42
2. Tujuan Diskon	43
3. Macam-macam <i>Discount</i>	43
4. Faktor Terjadinya Diskon.....	45
BAB III : METODE PENELITIAN	46
A. Jenis Penelitian.....	46
B. Subjek Dan Objek Penelitian	47
C. Pendekatan Penelitian	49
D. Metode Pengumpulan Data.....	50
E. Metode Analisis Data.....	51
BAB IV : ANALISIS SISTEM TEBUS MURAH PERSPEKTIF KOMPILASI HUKUM EKONOMI SYARIAH	52
A. Sistem Tebus Murah di Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas	52
B. Analisis Sistem Tebus Murah Perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah	57
BAB V : PENUTUP.....	66
A. Kesimpulan	66
B. Saran.....	67

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR SINGKATAN

- SWT : Subhānahūwata'ālā
SAW : Sallalāhu 'alaihiwasallama
Q.S : Qur'an Surat
Hlm : Halaman
S.H : Sarjana Hukum
No : Nomor
UU : Undang-Undang
HES : Hukum Ekonomi Syariah
KHES : Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah
Terj : Terjemahan
Dkk : Dan kawan-kawan
UIN : Universitas Islam Negeri
DII : Dan lain-lain



DAFTAR TABEL

Tabel 1 Perbandingan Penelitian

Table 2 Transkrip Hasil Wawancara



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Hasil Wawancara

- | | |
|-----------------|---|
| 1. Sarjito | Kepala Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas |
| 2. Fajar Fatoni | Staff Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas |
| 3. Niko Pramono | Crue Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas |
| 4. Ella Cahyani | Kasir Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas |
| 5. Ibu Yati | Konsumen Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas |
| 6. Ibu Zahra | Konsumen Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas |
| 7. Ibu Uki | Konsumen Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas |
| 8. Ibu Larah | Konsumen Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas |
| 9. Ibu Ani | Konsumen Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas |
| 10. Ibu Hani | Konsumen Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas |

Lampiran II Foto Dokumentasi

Lampiran III Surat Izin Riset Individual



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam kehidupannya manusia tidak akan bisa memenuhi semua kebutuhan dirinya tanpa bantuan dari yang lain karena sejatinya manusia tidak bisa hidup seorang diri. Saling membantu sesama manusia akan menimbulkan hubungan baik diantara mereka. Secara pribadi manusia memiliki kebutuhan primer, sekunder, dan tersier yang tiada hentinya selama manusia masih hidup. Secara tidak langsung, pemenuhan kebutuhan tersebut menimbulkan adanya hak dan kewajiban. Ketika manusia memberikan kewajibannya kepada manusia lain, maka manusia lain akan terpenuhi haknya dan begitu pula sebaliknya. Pemenuhan hak dan kewajiban ini sering kita jumpai dalam bidang sosial, budaya, ekonomi, dan sebagainya.¹

Jual beli salah satu pemenuhan kebutuhan manusia dalam bidang ekonomi, maka dari itu pastinya jual beli akan berlangsung setiap hari. Jual beli adalah suatu kegiatan bisnis yang melibatkan hubungan antara penjual dan pembeli dimana mereka mempunyai kepentingan tersendiri yaitu kepentingan penjual memperoleh keuntungan dari transaksi yang dilakukan dengan konsumen, sedangkan kepentingan konsumen memperoleh kepuasan dari segi harga dan kualitas barang yang diberikan oleh penjual untuk pemenuhan kebutuhan dan keinginan.

¹ J. Dwi Narwoko dan Bagong Suyanto, *Sosiologi Teks Pengantar dan Tahapan* (Jakarta: Kencana Media Group, 2006), hlm. 20.

Dalam menjalankan kepentingannya, penjual mencari cara untuk meningkatkan daya beli masyarakat agar bisa memperoleh keuntungan yang cukup banyak. Dalam konteks ini, Islam memuat dasar dan prinsip yang mengatur persoalan-persoalan muamalat yang dihadapi oleh dalam kehidupan manusia. Oleh karena itu, orang-orang muslim di beri kebebasan dalam bidang ekonomi atau bisnis sebagai bentuk kegiatan muamalat untuk memaksimalkan keuntungan mereka. Namun disisi lain, mereka terikat oleh iman dan etika, sehingga tidak dapat menginvestasikan modal atau menggunakan kekayaan sepenuhnya secara bebas. Selain itu, umat islam harus mengontrol dalam memproduksi, mendistribusi, atau mengkonsumsi semua sumber daya alam.²

Dalam memasarkan barangnya, penjual mempunyai strategi sendiri. Ada beberapa hal yang perlu diingat ketika merancang strategi promosi yang tentunya dapat mengembangkan penjualan suatu perusahaan, yaitu target pasar harus diperjelas agar sigmentasi dapat difokuskan pada sumber daya ayng telah disiapkan, kejelasan produk yang ditawarkan dalam desain dan promosi yang menari untuk mendapatkan keunggulan kompetitif yang dapat dicapai dalam jangka panjang.³ Selain memasarkan dagangannya ditoko, untuk mendapatkan pembeli dan penghasilan yang lebih biasanya penjual biasanya juga memasarkan dagangannya secara online.

² Ika Nur Yuliyanti, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Buah Jeruk dengan Sistem Borongan Di Pasar Johar Semarang", *Skripsi* (Semarang: Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo, 2016), hlm. 1.

³ Juan Junardi, "Sistem Pemasaran Dan Potongan Harga (*Discount*) Produk Pakaian Di Matahari Departement Store Brylian Plaza Kendari (Studi Analisis Dari Perspektif Ekonomi Syariah)", *Skripsi* (Kendari: Institut Agama Islam Negeri Kendari, 2017), hlm. 3.

Promosi yang dilakukan dalam rangka pemasaran berperan penting dalam menarik konsumen untuk membeli produk yang dijual. Sistem promosi yang terkenal yaitu dengan menggunakan sistem *discount*, yang mana pembeli mendapatkan potongan harga pada produk barang tertentu. Para pedagang sering menyebut *discount* dengan *karting*.⁴ Adanya sistem potongan harga sangat menarik konsumen untuk membeli suatu barang karena harga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian barang.

Ketertarikan konsumen menjadi salah satu peluang oleh penjual untuk mendapatkan hasil lebih banyak dari peningkatan penjualan. Seringkali juga, diskon pada penjualan barang tertentu dijadikan cara untuk menjual barang-barang stok lama atau barang yang hampir kadaluwarsa yang ada di toko. Dibandingkan tidak mendapatkan pemasukan atas barang yang sudah tidak layak edar, penjualpun melakukan strategi promosi berupa diskon terhadap barang tersebut.

Cara lain penjual memasarkan barangnya, biasanya penjual juga melakukan strategi promosi dengan cara pemberian hadiah terhadap konsumen yang sudah membeli barangnya. Seringkali diberikan secara cuma-cuma seperti sistem “*buy 1 get 2*” atau bahkan dengan memberikan voucher belanja dan atau pemberian potongan harga suatu barang tertentu.

Pada saat transaksi jual beli sering terjadi pengajuan syarat-syarat transaksi. Terkadang penjual mengajukan satu syarat atau bahkan lebih seperti

⁴ Dian Maulina, “Hukum Islam Terhadap Sistem Discount Pakaian Pada Matahari Mall Banda Aceh (Studi Terhadap Penetapan Harga Dan Taghirnya)”, *Skripsi* (Banda Aceh: Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam-Banda Aceh, 2017), hlm. 3-4.

penggunaan kartu member dan syarat minimal jumlah pembelian. Jual beli bersyarat adalah jual beli yang dilarang. Namun agar jual beli dianggap sah sesuai syariat, syarat yang ada harus menghindari dari enam macam hal, diantaranya: Ketidak jelasan (*Jahālah*), Pemaksaan (*al- ikrār*), Pembatasan dengan waktu (*at-tauqīd*), Kemadaratan (*ḍarar*), Syarat-syarat yang merusak, penipuan (*garar*).

Umumnya, sistem diskon dilakukan oleh pihak toko dengan mencantumkan berapa persen diskon barang tersebut dan semua pembeli yang datang untuk berbelanja bisa menikmati diskon tanpa terkecuali. Tetapi, terkadang ada syarat dalam pembelian barang *discount* dengan menggunakan kartu debit untuk berbelanja dengan nominal tertentu, dan dapat membeli dengan menggunakan harga yang sudah ditentukan.

Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) adalah penyusunan berbagai ketetapan yang berkaitan dengan ekonomi syariah. Telah diatur mengenai jual beli bersyarat, yaitu didalam KHES syarat khusus yang dikaitkan dianggap sah dan mengikat jika menguntungkan para pihak⁵. Dalam hal ini, penulis menemukan jual beli bersyarat pada sistem tebus murah di Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas. Tebus murah itu sendiri adalah transaksi jual beli dengan mendapat potongan harga berdasarkan sebuah syarat, dimana syarat tersebut yaitu sebelumnya konsumen sudah belanja senilai Rp. 50.000. Dengan kata lain, syarat untuk mendapatkan diskon tebus murah tersebut yaitu sebelumnya sudah belanja ditoko dengan minimal pembelian senilai Rp. 50.000,

⁵ Anonim, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, edisi revisi (Jakarta: t.p, 2011), hlm. 29.

lalu konsumen baru bisa menikmati tebus murah dengan harga Rp. 5000, Rp. 10.000, dan Rp. 15.000. Sudah berbelanja dengan minimal pembelian Rp. 50.000 ini lah yang penulis anggap sebagai syarat untuk membeli barang tebus murah yang ada di toko. Dalam sistem tebus murah ini pembeli tidak mengetahui harga awal barang yang didiskon, karena pihak toko hanya mencantumkan harga akhir barang yang didiskon yaitu harga Rp. 5000, Rp. 10.000, dan Rp. 15.000 tadi. Maka pembeli tidak mengetahui berapa pengurangan harga diskon barang tersebut atau bahkan mungkin sebenarnya tidak ada diskon pada barang tersebut. Hal tersebut tidak sesuai dengan KHES dimana yang seharusnya barang yang diperjualbelikan harus diketahui oleh pembeli.⁶

Dari permasalahan diatas, maka penulis ingin melakukan penelitian lebih lanjut mengenai sistem diskon tebus murah pada Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas dan dianalisis dengan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah.

B. Definisi Operasional

Pada definisi operasional, penyusun akan mengemukakan teori-teori yang berkaitan dengan bidang yang dikaji.

1. Jual Beli

Jual beli dalam bahasa Arab berasal dari kata *al-bai'* yang artinya menjual, mengganti dan menukar (sesuatu dengan sesuatu yang lain). Jual beli yang dimaksud adalah transaksi yang terdapat dua unsur yaitu ijab dan

⁶ Anonim, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, :30.

qabul.⁷ Transaksi jual beli dianggap sah menurut syariat ketika terpenuhi rukun dan syaratnya, yaitu :

- a. Orang yang berakad. Dengan syarat orang yang berakad yaitu baligh, berakal, dan sudah bisa membedakan baik atau buruk.
- b. Ijab dan Qabul. Dengan syarat ijab sesuai dengan qabul dan dilakukan secara jelas dalam satu majelis.
- c. Objek jual beli. Dengan syarat objek/barang tersebut sudah ada, dapat dimanfaatkan juga bermanfaat, dimiliki seseorang, dan adapat diserahkan saat berlangsungnya akad atau pada waktu yang disepakati para pihak.
- d. Nilai tukar pengganti. Dengan syarat harga barang yang dijual harus jelas jumlahnya dan disepakati para pihak.⁸

2. Sistem Tebus Murah

Sistem tebus murah merupakan penjualan sebuah produk dengan harga murah dari harga aslinya yang ditentukan oleh sistem dengan suatu syarat, yang mana syarat tersebut harus terpenuhi. Sistem ini merupakan transaksi jual beli dengan syarat khusus, yaitu penjualan suatu barang kepada pihak lain dengan penjualan sebuah syarat.

3. *Discount*

Discount yaitu potongan harga yang diberikan kepada konsumen saat pembelian suatu produk maupun jasa. *Discount* merupakan strategi promosi yang biasanya diberikan sebagai promosi untuk menarik pembeli agar merasa

⁷ Syaifulloh, "Etika Jual Beli Dalam Islam", *Jurnal Studia Islamika*, Vol. 11 no. 2 2014, hlm. 374.

⁸ Hasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), hlm. 114.

penasaran terhadap barang tersebut sehingga tertarik untuk membelinya. *Discount* sendiri ada berbagai macam, seperti halnya “*buy 1 get 1 free*” yaitu pemberian satu produk gratis ketika membeli sebuah produk, *flash sale* atau diskon diwaktu terbatas, dan voucher belanja yaitu diskon yang berlaku bagi calon pembeli yang memiliki voucher sebelumnya.⁹

4. Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES)

Kata kompilasi berasal dari kata *compile* yang artinya menyusun, mengumpulkan dan menghimpun.¹⁰ Kata bendanya adalah *compilation* yang berarti penyusunan, pengumpulan, dan penghimpunan. Kata hukum yang dikenal dalam Bahasa Indonesia berasal dari Bahasa Arab *Al-hukm* yang berarti aturan (*rule*), putusan (*judgement*) atau ketentuan (*provision*). Dalam Ensiklopedia, Hukum Islam didefinisikan sebagai “menetapkan sesuatu atas sesuatu atau meniadakannya”.

Ekonomi syariah dijelaskan dalam KHES, Buku I, Bab I, Pasal I, singkatnya ekonomi syariah adalah usaha yang dilakukan oleh orang individu, kelompok orang, atau badan usaha yang berbadan hukum untuk memenuhi kebutuhan komersil dan non-komersil menurut prinsip islam.

Oleh karena itu, KHES adalah penyusunan atau pengumpulan atau penghimpunan berbagai ketentuan yang berhubungan dengan ekonomi syariah.¹¹

⁹ Kamus TokoPedia, “Diskon Pengertian Jenis dan Contohnya”, <https://kamus.tokopedia.com/d/diskon>, diakses 17 Desember 2021.

¹⁰ John M. Echols dan Hassan Shadily, *Kamus Inggris-Indonesia* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1993), hlm. 132.

¹¹ Bagus Ahmadi, Akad Bay’, “Ijarah Dan Wadi’ah Perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES)”, *Jurnal Epistemé*, Vol. 7, No. 2, Desember 2012.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana penerapan sistem tebus murah di Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas?
2. Bagaimana perspektif Hukum Ekonomi Syariah terhadap sistem tebus murah di Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas?

D. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

Dari rumusan masalah diatas, tujuan dilakukan penelitian ini diantaranya:

1. Untuk mengetahui bagaimana sistem tebus murah yang diterapkan di Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas
2. Mengerahui bagaimana prespektif Kompilasi Kukum Ekonomi Syariah terhadap sistem diskon tebus murah yang dilaksanakan di Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas.

Adapun manfaat dari penulisan ini diantaranya sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis
 - a. Menambah keilmuan bagi para pengemban ilmu hukum ekonomi syariah.
 - b. Sebagai referensi penelitian serupa dimasa depan serta dapat dikembangkan lebih lanjut agar mendapatkan hasil yang sesuai dengan perkembangan zaman.
2. Manfaat Praktis
 - a. Bagi peneliti, manfaat dari penelitian ini yaitu untuk menambah pengetahuan mengenai tentang sistem tebus murah dan sebagai

memenuhi syarat dalam memperoleh gelar sarjana hukum (S.H) Universitas Negri Islam Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

- b. Bagi pihak yang terlibat, dalam penelitian ini yaitu karyawan Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas dan konsumen Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas maupun masyarakat sekitar penelitian ini dapat memberikan masukan pemikiran untuk memperbaiki sistem yang tidak sesuai dengan tata aturan yang ada dan menyikapi hal-hal yang berkaitan dengan muamalah tentunya terkait jual beli yang tidak sesuai dengan hukum islam.
- c. Bagi masyarakat sekitar, dapat memberikan pengetahuan mengenai lebih sistem tebus murah yang berlaku di Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas dan mengetahui bagaimana penilaian kompilasi hukum ekonomi syariah terhadap sistem tebus murah tersebut.

E. Kajian Pustaka

Berdasarkan penelusuran yang penulis lakukan, tentang sistem diskon memang sudah banyak yang mengkaji mengenai hal tersebut. Karena memang itu hal yang menarik untuk dibahas dari berbagai aspek. Dan sistem tebus murah sudah pernah diteliti sebelumnya menggunakan pandangan hukum islam, tetapi mengenai kasus yang terjadi dan diteliti di Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas tentang sistem tebus murah belum dikaji di skripsi lain sebelumnya dengan menggunakan pandangan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah. Adapun untuk mendukung dan melengkapi wacana terkait penelitian membutuhkan wacana atau pengetahuan penelitian yang serupa yang dipelajari sebelumnya.

Berhubungan dengan penelitian ini, penulis mengkaji hasil penulisan yang memiliki tema mengenai potongan harga, diantaranya:

Nama/Judul	Kajian Judul	Kajian Penulis
<p>Juwanto Edy Saputro yang Berjudul ”Pemberian Diskon Dalam Pelaksanaan Jual Beli Di Pasar Cendrawasih Kota Metro Perspektif Hukum Ekonomi Syariah” Fakultas Syari’ah, Institut Agama Islam Negeri (Iain) Metro.</p>	<p>Diskon yang dibahas yaitu terhadap barang yang didiskon dalam pelaksanaan jual beli di pasar Cendrawasih Kota Metro merupakan barang yang tidak laku atau berkualitas jelek, barang yang didiskon telah berumur tahunan ditinjau dari Hukum Ekonomi Syariah.</p>	<p>Sedangkan yang penulis kaji yaitu sistem diskon tebus murah dimana pembeli mendapat kesempatan membeli barang yang didiskon dengan syarat sudah belanja sebeumnya senilai Rp.50.000 dan ditinjau dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah</p>
<p>Erry Fitriya Primadhani, yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam terhadap Sistem Diskon” fakultas syariah universitas islam negeri Maulana Malik Ibrahim Malang</p>	<p>Dalam skripsi tersebut mengkaji sistem diskon yang dimana toko yang diteliti oleh penulis menaikan harga terlebih dahulu sebelum barang tersebut didiskon. Sehingga</p>	<p>Sedangkan yang penulis kaji yaitu sistem diskon tebus murah dimana pembeli mendapat kesempatan membeli barang yang didiskon dengan syarat sudah belanja</p>

	<p>pembeli tidak tahu bahwa harga tersebut merupakan harga asli, bukan harga diskon. Dan barang-barang yang didiskon tersebut merupakan barang lama yang tidak laku sudah berkualitas jelek.</p>	<p>sebeumnya senilai Rp.50.000 dan ditinjau dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah</p>
<p>M. Ikhsan yang Berjudul “Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Dengan Sistem Diskon (Studi Pada Toko Bata Jl. Yos Sudarso Kecamatan Panjang Kota Bandar Lampung)”, Fakultas Syariah Dan Hukum IAIN Raden Intan Lampung.</p>	<p>Pada skripsi tersebut penulis meneliti toko yang sering mengadakan diskon, dan ingin mengetahui sistem diskon tersebut sudah sesuai dengan hukum islam atau belum karena pemilik toko tersebut adalah muslim. Dan hasilnya yaitu sesuai karena diskon dilakukan secara</p>	<p>Sedangkan yang penulis kaji yaitu sistem diskon tebus murah dimana pembeli mendapat kesempatan membeli barang yang didiskon dengan syarat sudah belanja sebeumnya senilai Rp.50.000 dan ditinjau dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah</p>

	diam-diam dan pembeli tidak tahu.	
Oleh Dian Maulina dengan judul “Perspektif Hukum Islam Terhadap Sistem <i>Discount</i> Pakaian Pada Matahari <i>Mall</i> Banda Aceh (Studi Terhadap Penetapan Harga Dan <i>Taghrirnya</i>)”, Fakultas Syari’ah Dan Hukum, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam-Banda Aceh.	sistem <i>discount</i> yang dilakukan oleh Matahari <i>Mall</i> Banda Aceh mengandung <i>gharar</i> atau ketidakjelasan yaitu dalam penetapan harga. Dimana pakaian yang diberi lebel <i>discount</i> sebenarnya harga pakaian tersebut hampir sama dengan harga barang yang tidak berlabel <i>discount</i> yang dijual di tempat lain	Sedangkan yang penulis kaji yaitu sistem diskon tebus murah dimana pembeli mendapat kesempatan membeli barang yang didiskon dengan syarat sudah belanja sebetulnya senilai Rp.50.000 dan ditinjau dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah
Oleh Febri Rohmat Habibi , dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Transaksi Jual Beli Tebus Murah	Penulis mengkaji masalah mengenai jual beli tebus murah dimana terdapat syarat untuk bisa membeli	Berbeda dengan penelitian sebelumnya yang menganalisis melalui hukum islam, penulis akan lebih

(Di Indomaret Turi Raya Al-Zaitun, Kecamatan Tanjung Senang, Kota Bandar Lampung)”, Fakultas Syari’ah , Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.	produk diskon tebus murah tersebut. Diskom mengandung unsur gharar dimana penjual tidak mencantumkan harga awal produk yang didiskon.	fokus meneliti sistem diskon tebus murah melalui KHES (Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah).
---	--	--

F. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan penyusunan skripsi ini, peneliti akan memberikan pembahasan yang sistematis sebagai gambaran dari penulisan skripsi ini. Bagian isi yang didalamnya merupakan laporan dari proses dan hasil penelitian yang terdiri dari lima bab dengan klasifikasi sebagai berikut:

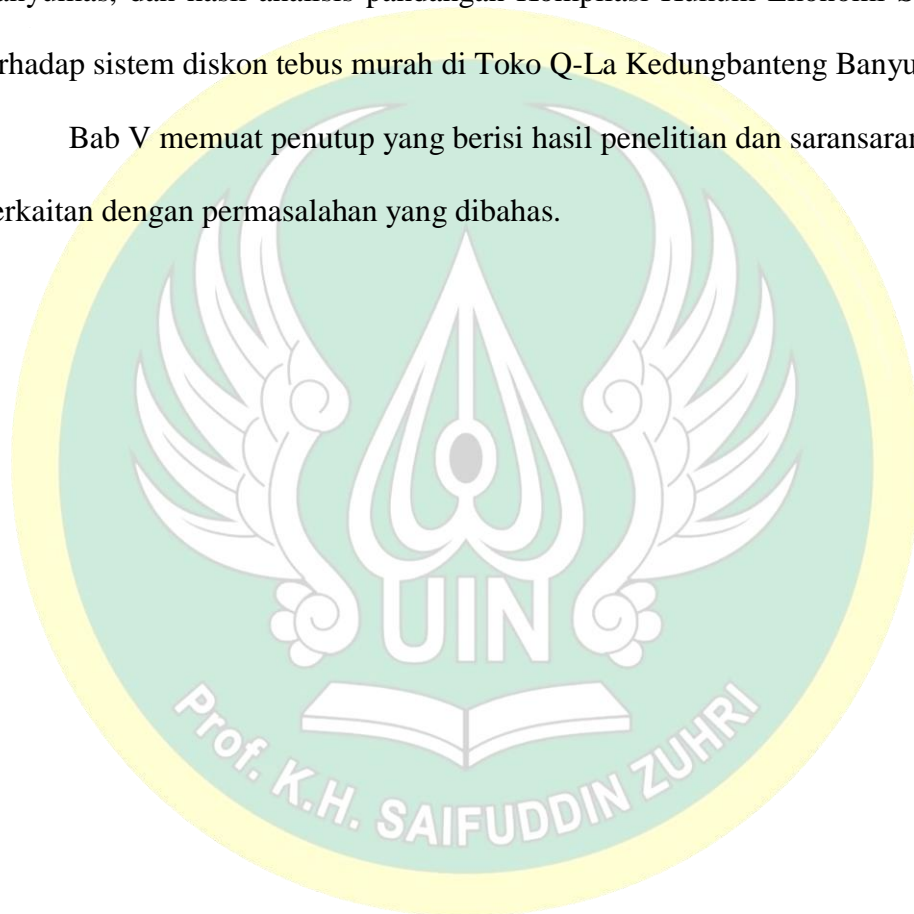
Bab I berisi Pendahuluan, terdiri dari latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian pustaka, metodolgi penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab II penulis akan menuliskan analisisnya terhadap setiap variabel yang ada dalam judul, dimana nantinya akan dijadikan acuan dalam mengerjakan skripsi yang sebenarnya. Diantara variabel judul yang akan dibahas antara lain mengenai konsep jual beli, pemasaran, dan strategi promosi. Dimana penjelasan variabel tersebut akan mengantarkan pada pembahasan selanjutnya.

Bab III berisi tentang metode penelitian yang dipakai dalam penelitian ini, meliputi jenis penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

Bab IV berisi tentang hasil penelitian dan pembahasan, yang berisi deskripsi objek penelitian, sistem tebus murah di toko Q-la Kedungbanteng Banyumas, dan hasil analisis pandangan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah terhadap sistem diskon tebus murah di Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas.

Bab V memuat penutup yang berisi hasil penelitian dan saransaran yang berkaitan dengan permasalahan yang dibahas.



BAB II

PANDANGAN UMUM TENTANG JUAL BELI, PEMASARAN, DAN STRATEGI PROMOSI

A. Konsep Jual Beli

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli merupakan gabungan dari dua suku kata yaitu “jual dan beli”. Kata jual memiliki arti menyerahkan hak milik atas suatu benda untuk memperoleh keuntungan, sedangkan beli memiliki arti menyerahkan alat tukar untuk mendapatkan hak milik atas suatu benda. Kata jual beli ini menunjukkan dua perbuatan yang dilakukan dalam suatu peristiwa, yaitu satu pihak melakukan kegiatan menjual dan pihak lain membeli yang kemudian terjadilah peristiwa hukum jual beli.¹²

Jual beli menurut istilah yaitu tukar menukar barang dengan barang dengan alat tukar (uang, emas, perak, dan sebagainya) dengan tujuan melepaskan hak milik dari suatu pihak kepada pihak lain berdasarkan kesepakatan.¹³

Terdapat beberapa definisi jual-beli yang dikemukakan para ulama *fiqh*, diantaranya:

- a. Sayyid Sabiq, jual beli adalah pertukaran harta (*māl*) dengan harta (*māl*) dengan dasar rela satu sama lain.

¹² Suhrawardi K Lubis, *Hukum Ekonomi Syariah* (Jakarta: sinar grafika, 2004), hlm 128.

¹³ : Shobirin, Jual Beli Dalam Pandangan Islam, *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, Vol. 3, No. 2, Desember 2015, hlm. 241.

- b. Ulama Hannafiyah, jual beli adalah tukar menukar harta dengan menggunakan cara tertentu.
- c. Ibn Qodumah, jual beli yaitu perbuatan tukar menukar harta untuk memindahkan hak milik atau kepemilikan.¹⁴

Selain itu, Ismail Nawawi menjelaskan bahwa jual beli merupakan proses kepemilikan terhadap harta benda dengan cara tukar menukar yang dilakukan berdasarkan aturan islam.¹⁵

Dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah juga dijelaskan mengenai jual beli yaitu *bai'*, merupakan tukar menukar antara benda dengan benda atau benda dengan alat tukar (uang, emas, dan sebagainya).¹⁶

Jual beli menurut KHUPerdata Pasal 1457 adalah suatu perjanjian bertimbang balik yang mana pihak yang satu (si penjual) berjanji untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang, sedang pemilik yang lainnya (si pembeli) bejanji untuk membayar harga yang terdiri atas sejumlah uang sebagai imbalan dari perolehan hak milik tersebut.¹⁷

Dari definisi jual beli di atas, terdapat kesamaan antara pengertian jual beli menurut oleh Hukum Positif dan Hukum Islam yaitu jual beli merupakan suatu perjanjian antara dua pihak yang mana pihak satu sebagai penjual menyerahkan hak milik bendanya, sedangkan pihak kedua sebagai pembeli melepaskan uang miliknya.

¹⁴ Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 67-68.

¹⁵ Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah pasal 20 tentang Akad..

¹⁶ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), hlm 75.

¹⁷ Subekti, *Aneka Perjanjian*, Cet. 9 (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1975), hlm. 1.

2. Dasar hukum jual beli

Jual beli yang merupakan kegiatan perekonomian antar manusia juga diatur didalam Al-Qur'an dan sunnah Rasulullah. Berikut beberapa ayat al-Qur'an dan sunnah Rasulullah yang berbicara tentang jual beli, diantaranya:

a. Surat al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَخْبِطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۖ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya” (Q.S.Al.Baqarah: 275).¹⁸

b. Surat An-Nisa ayat 29:

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

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan batil, kecuali dengan jalan

¹⁸ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah Tafsir Ibnu Katsir dan Ashabun Nuzul* (Jakarta: Jabal Raudhotul Jannah, 2010), hlm. 47.

perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.¹⁹ (Q.S. An-Nisa: 29).

- c. Berdasarkan Hadis yang diriwayatkan oleh al-Bazaar dan al-Hakim bahwa Nabi saw. bersabda:

عَنْ رِفَاعَةَ ابْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ : أَيُّ
الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ (رَوَاهُ الْبَزْزُرُ وَصَحَّحَهُ
الْحَاكِمُ)

Dari Rif'ah Ibn Rafi sesungguhnya Rasulullah pernah ditanya “usaha apa yang paling baik? Rasulullah SAW menjawab “Usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur (jujur)”. (H.R. Al-Al-Bazzar dan disahihkan oleh al-Hakim).²⁰

Selain beberapa dalil diatas, para ulama juga sepakat memperbolehkan praktik jual beli. Adapun yang mendasari kesepakatan ini adalah adanya kebutuhan manusia yang sering kali berhubungan dengan kepemilikan orang lain. Pemenuhan kebutuhan tersebut tentunya harus dilakukan dengan cara baik. Oleh karenanya, dibutuhkan jual beli untuk mewujudkan hal itu agar mereka membutuhkan dapat memiliki barang yang diinginkan dan mereka yang memiliki barang tersebut mendapat kompensasi. Berdasarkan dalil diatas maka sudah jelas bahwa praktik jual beli diperbolehkan oleh *syara'*.²¹

¹⁹ Departemen Agama RI, *al-Qur'an*, :83.

²⁰ Al Hafidh Ibnu Hajar Al Asqalani, *Bulughul Maram Min Adillatil Ahkam*, penerjemah Achmad Sunarto, Cetakan Pertama (Jakarta: Pustaka Amani, 1995), hlm. 303.

²¹ Siswandi, Jual Beli dalam prespektif Islam, *Jurnal Ummul Qura* Vol III, No. 2, Agustus 2013, hlm. 62.

3. Rukun dan Syarat Jual beli

Perjanjian jual beli merupakan suatu perbuatan hukum yang berhubungan dengan peralihan hak atas sesuatu barang dari pihak satu kepada pihak lain, oleh karenanya harus memnuhi rukun dan syaratnya agar jual beli menjadi sah.

a. Rukun jual beli

Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah rukun jual beli ada tiga, yaitu:

1) Pihak-pihak

Dalam perjanjian jual beli harus terdapat para pihak, antara lain yaitu penjual, pembeli, dan pihak lain yang terlibat dalam perjanjian.

2) Objek

Harus terdapat objek jual beli yang terdiri atas benda, baik yang berwujud dan tidak berwujud, benda bergerak dan tidak bergerak, dan benda terdaftar dan tidak terdaftar.

3) Kesepakatan.

Adanya kesepakatan dapat dilaksanakan dengan cara tulisan, lisan, maupun isyarat. Semuanya memiliki arti hukum yang sama. Kesepakatan ini dilaksanakan secara sukarela dengan tujuan agar masing-masing pihak ridha dengan apa yang diperbuatnya. Dan

apabila terjadi perubahan harga maka yang dinyatakan berlaku yaitu akad terakhir.²²

4) Nilai Tukar (Harga Barang)

Di zaman sekarang nilai tukar dari barang yaitu uang. Nilai tukar ini para ulama menyebutnya dengan *ats-tsaman*, merupakan harga pasar yang berlaku ditengah-tengah mesyarakat secara actual. Berbeda dengan *as-si'ir* merupakan harga khusus yang diberikan kepada sesama penjual. Oleh karenanya *ats-tsaman* dapat dipertainkan oleh penjual dengan menaikkan atau menurunkannya.²³

b. Syarat Sahnya Jual Beli

Selain rukun jual beli diatas, terdapat pula syarat sah jual beli adapun syarat sah jual beli mengenai subjeknya, objeknya, dan lafalnya.

1) Tentang Subjeknya

Masing-masing pihak yang melakukan kegiatan jual beli harus memenuhi kriteria berikut:

- a) Berakal, artinya para pihak dapat membedakan mana yang baik dan mana yang buruk untuk dirinya.
- b) Melakukan atas kehendaknya sendiri (bukan dipaksa).

²² Anonim, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, :25-26.

²³ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, :118.

- c) Keduanya tidak mubazir, maksudnya pihak melakukan jual beli bukan orang boros. Karena orang yang boros termasuk orang yang tidak cakap dalam bertindak.
- d) Baligh dan dewasa. Menurut KHES seseorang dianggap memiliki kecakapan untuk dapat melaksanakan perbuatan hukum apabila telah berumur 18 (delapan belas) tahun atau sudah pernah menikah.²⁴

2) Tentang objeknya

Benda atau barang yang menjadi objek jual beli harus memenuhi syarat -syarat berikut:

- a) Bersih barangnya, maksudnya adalah barang yang dijadikan objek bukan benda yang dikategorikan sebagai benda najis atau benda yang diharamkan.
- b) Dapat dimanfaatkan, maksudnya yaitu barang tersebut dapat diambil manfaatnya, baik untuk dikonsumsi (makanan pokok, buah-buahan, daging, dll), untuk digunakan sebagai alat mempermudah pekerjaan manusia (kendaraan, alat tulis, dll), untuk dinikmati sebagai hiburan (radio, televisi, dll). Atau segala sesuatu yang dapat diambil manfaatnya dengan syarat tidak bertentangan dengan syariat islam.
- c) Dimiliki oleh orang yang melakukan akad. Maksudnya barang yang diperjualbelikan tersebut secara utuh dimiliki oleh pihak

²⁴ Anonim, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, :3.

yang melakukan jual beli dan jika bukan merupakan barang milik pribadi harus telah mendapat izin dari pemilik aslinya untuk diperjual belikan.

- d) Penjual mampu menyerahkan, maksudnya adalah pihak penjual dalam hal ini sebagai pemilik maupun sebagai penerima kuasa dapat menyerahkan barang yang diperjualbelikan kepada pihak pembeli sesuai dengan kesepakatan baik dalam jumlah, ukuran, maupun bentuk pada saat melakukan penyerahan kepada pembeli.
- e) Mengetahui, yaitu para pihak harus melihat keadaan barang tersebut baik mengenai jumlah taaran, timbangan, atau kualitasnya. Selain itu, kedua pihak harus mengetahui tentang harga dan jangka waktu pembayaran.
- f) Barang dalam penguasaan penjual. Artinya pembeli dapat melihat langsung barang tersebut guna mengantisipasi praktik kecurangan. Selain itu terdapat larangan jual beli barang yang tidak dalam penguasaan penjual karena tidak diketui keadaan baranya²⁵

Adapun didalam KHES disebutkan syarat obyek yang diperjualbelikan diantaranya:

- a. barang yang dijualbelikan harus sudah ada.
- b. barang yang dijualbelikan harus dapat diserahkan.

²⁵ Suhrawardi K Lubis, *Hukum Ekonomi Syariah*, :130-135.

- c. barang yang dijualbelikan harus berupa barang yang memiliki nilai/harga tertentu.
- d. barang yang dijualbelikan harus halal.
- e. barang yang dijualbelikan harus diketahui oleh pembeli.
- f. kekhususan barang yang dijualbelikan harus diketahui.
- g. penunjukkan dianggap memenuhi syarat kekhususan barang yang dijualbelikan apabila barang itu ada di tempat jual beli.
- h. sifat barang yang dapat diketahui secara langsung oleh pembeli tidak memerlukan penjelasan lebih lanjut.
- i. barang yang dijual harus ditentukan secara pasti pada waktu akad.²⁶

3) Kesepakatan.

Kesepakatan maksudnya yaitu akad (*ijab qobul*) yang berarti ikatan persetujuan antara dua pihak terhadap hal tertentu. Sedangkan jual beli belum dikatakan sah apabila belum adanya ijab qobul yang dilakukan para pihak karena ijab qobul tersebut menunjukkan adanya kerelaan dari masing-masing pihak. Ijab qobul boleh dilakukan secara tertulis atau menggunakan perkataan atau dalam bentuk perbuatan (penyerahan barang dan penerimaan uang). Jika para pihak tidak dapat melaksanakan ijab qobul secara langsung maka dapat dilakukan dengan surat menyurat yang didalamnya terdapat kesepakatan para pihak. Dewasa ini bahkan ijab qobul

²⁶ Anonim, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, :30.

sering dilakukan secara otomatis dengan hanya mengklik menu yang telah tersedia didalam *market place*.²⁷

4) Syarat Nilai Tukar (Harga Barang)

Para ulama fiqh mengemukakan syarat-syarat *ats-tsaman* sebagai berikut:

- a. Harga yang disepakati kedua pihak harus jelas jumlahnya
- b. Boleh diserahkan pada waktu akad, apabila harga barang tersebut dibayar kemudian (berhutang) maka waktu pembayarannya harus jelas
- c. Apabila jual beli dilakukan dengan saling menukarkan barang, maka barang yang dijadikan nilai tukar bukan barang yang diharamkan syara', seperti babi dan khamar karena kedua benda tersebut tidak bernilai dalam syara'.²⁸
- d. Penambahan dan pengurangan harga serta jumlah barang yang dijual setelah akad dapat disesuaikan dengan kesepakatan para pihak.²⁹

Menurut pasal 1320 KUHPdata, syarat sahnya perjanjian diantaranya:

1) Terdapat Kata Kesepakatan

Dalam pembuatan perjanjian telah sepakat, dapat dilihat dengan cara tertulis secara jelas, terucap menggunakan bahasa yang baku atau

²⁷ Shobirin, Jual Beli dalam Pandangan Islam, *Jurnal* Bisnis dan Manajemen Islam, hlm. 247-248.

²⁸ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, :119.

²⁹ Anonim, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, :

menggunakan bahasa yang dapat dimengerti oleh masing-masing pihak.

2) Cakap Hukum

Dalam perjanjian seseorang dikatakan telah cakap hukum apabila seseorang tersebut telah mampu bertanggungjawab atas perbuatan hukum yang telah dilakukannya.

3) Hal Tertentu

Hal tertentu adalah objek berupa barang/benda yang diperjanjikan. Apabila dalam sebuah perjanjian yang dibuat tidak memenuhi unsur ini, maka perjanjian yang dibuat tersebut dapat dibatalkan.

4) Sebab-sebab yang Halal

Sebab-sebab yang halal ini memiliki unsur-unsur penting dalam menentukan isi perjanjian, yaitu tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, tidak bertentangan dengan kaidah hukum dan norma hukum yang berlaku di masyarakat, tidak bertentangan dengan ketertiban umum dan norma kesusilaan.³⁰

³⁰ RR Dewi Anggraeni dan Acep Heri Rizal, Pelaksanaan Perjanjian Jual Beli Melalui Internet (E-Commerce) Ditinjau Dari Aspek Hukum Perdataan, *Jurnal Sosial & Budaya Syar-I*, Vol. 6 No. 3 2019, hlm 229-231.

4. Macam-macam Jual beli

Dilihat dari berbagai segi sudut pandang, jual beli terbagi menjadi beberapa macam. Menurut pendapat Imam Taqiyuddin, jual beli ditinjau objeknya dibagi menjadi tiga, yaitu:

- a) Jual beli benda yang kelihatan merupakan jual beli yang pada saat melakukan akad barang yang diperjualbelikan ada dan dapat dilihat oleh penjual dan pembeli.
- b) Jual beli yang disebutkan spesifikasinya dalam perjanjian seperti jual beli salam atau yang sekarang dikenal sebagai *pre-order*.
- c) Jual beli benda yang tidak ada, merupakan jual beli yang dilarang dalam islam karena barangnya belum jelas. Sehingga dikhawatirkan akan adanya kecurangan dalam jual beli.³¹

Selain itu, jual beli dilihat dari segi objek dagangan, dibagi menjadi tiga diantaranya:

- a) Jual beli umum yaitu yang ada pada umumnya menukar barang dengan uang
- b) Jual beli *as sarf*, yaitu *money change* atau penukaran uang dengan uang, seperti penukaran mata uang asing dengan Rupiah.
- c) Jual beli *muqābadlah*, atau disebut dengan barter, bentuk jual beli dengan cara menukarkan barang dengan barang.³²

³¹ Hendi Suhendi, *Fiqh Mu'amalah* (Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 75.

³² Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah dan Implementasinya*, :60.

Adapun jual beli dilihat dari segi sifatnya dapat terbagi menjadi dua yaitu:

- a) Jual beli *Ṣaḥīḥ* yaitu jual beli rukun dan syaratnya terpenuhi.
- b) Jual beli *Ghair Ṣaḥīḥ* yaitu jual beli yang tidak diperbolehkan sama sekali oleh syariat, dan jual beli batil. Jual beli yang rukunnya terpenuhi tapi syaratnya tidak terpenuhi dinamakan jual beli fasid.³³

Jual beli apabila dilihat dari segi penetapan harga terbagi menjadi empat yaitu:

- a) Jual beli tawar menawar, yaitu jual beli yang mana harga pokok dan keuntungan yang didapat penjual tidak disebutkan sehingga memberikan kesempatan kepada pembeli untuk menawar barang tersebut
- b) Jual beli *amanah*, yaitu jual beli dimana penjual memberitahukan harga asli barangnya. Jual beli ini terbagi lagi menjadi tiga macam yaitu:
 1. Jual beli *murabahah*. Pembeli mengetahui berapa harga beli dan keuntungan dari pihak pemilik barang.
 2. Jual beli *muwadha'ah (discount)*. Jual beli ini yang diberikan potongan harga atau jual beli dengan harga yang lebih murah.
 3. Jual beli *tauliyah*. Jual beli ini sesuai dengan harga asli tanpa mendapat keuntungan maupun kerugian.

³³ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2015) hlm. 201.

- c) Jual beli dengan harga tangguh (*bai' bitsman ajih*), yaitu jual beli dengan yang dapat ditangguhkan. Dimana harga tangguhnya boleh dilebihkan dari pada harga tunai dan dapat dicicil.
- d) Jual beli *muzāyadah* (lelang), yaitu jual beli dengan penawaran dari penjual dan para pembeli berlomba menawar lalu penawar tertinggi terpilih sebagai pembeli. Berbeda dengan jual beli *munaqadhah*, yaitu jual beli yang mana pembeli memberikan spesifikasi tertentu dan para penjual berlomba menawarkan dagangannya dan yang dibeli yaitu dari harga termurah.³⁴

5. Jual Beli dengan Syarat Khusus

Jual beli dengan syarat khusus merupakan sebuah praktik jual beli yang didalamnya terdapat sebuah syarat sebelum dilakukannya transaksi. Disebut juga *ba'i al-wafa'* adalah jual beli dengan syarat yaitu jual beli selama tengang waktu yang ditentukan antara kedua belah pihak jika penjual mengembalikan uang hasil penjualan, pembeli mengembalikan barang dagangan kepada penjual.³⁵ Persyaratan ini berbeda dengan syarat jual beli yang mana syarat jual beli telah ditentukan oleh syariat, sedangkan persyaratan dalam jual beli dibuat oleh salah satu pihak. Jika syarat sah jual beli dilanggar maka akad yang dilakukan menjadi tidak sah dan jika persyaratan dalam jual beli yang dilanggar, maka pihak yang

³⁴ Ascaraya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), edisi 1 cet. 5, hlm 77.

³⁵ Hasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2017), hlm. 152.

memberikan persyaratan berhak melakukan *khiyâr* untuk melanjutkan atau membatalkan transaksi.

Dalam KHES disebutkan “Syarat khusus yang dikaitkan dengan akad jual-beli dipandang sah dan mengikat apabila menguntungkan pihak-pihak”. Itu artinya syarat khusus yang dikaitkan dengan akad jual beli akan dipandang sah dan mengikat jika syarat tersebut sama-sama menguntungkan para pihak yang melakukan jual beli.³⁶ Dan disebutkan pula pada pasal 74 KHES, ” Apabila jual beli bersyarat hanya menguntungkan salah satu pihak, maka jual beli tersebut dipandang sah, sedangkan persyaratannya batal.”³⁷

Jumhûr ulama dari empat madzhab sepakat mengenai keabsahannya dan menggolongkan syarat dalam *ba’i* diantaranya:

1. Syarat dapat merusak *bai’*. Yaitu ketika syarat yang diajukan berbandingan dengan akad. Seperti ketika penjual mengatakan: saya menjual rumah ini dengan syarat anda meminjami saya 100% hasilnya.
2. Syarat yang diperbolehkan dalam *bai’* dengan syarat adalah sebagai berikut:
 - a. Syarat tersebut tidak bertentangan dengan akad. Seperti syarat yang diajukan oleh penjual untuk saling menyerahkan (barang dengan harga), dan pembayaran tunai.

³⁶ Anonim, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, :29.

³⁷ Anonim, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, :29.

- b. Syarat yang tidak sejalan dengan akad tapi tidak bertentangan dengan tujuan akad Seperti penjualan dengan syarat pembayaran didepan.
- c. Syarat untuk kemaslahatan. Seperti pembeli mensyaratkan pembayaran secara tidak tunai atau tidak tunai karena syarat tersebut terdapat kemaslahatan bagi pembeli.³⁸

6. Berakhirnya Jual Beli

Dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah disebutkan sebab berakhirnya akad *al-ba'i* diantaranya:

- a) Penjual dan pembeli dapat mengakhiri akad jual-beli.
- b) Mengakhiri akad jual-beli sebagaimana dimaksudkan diatas
- c) dilaksanakan dengan kesepakatan para pihak.
- d) Selesainya akad jual-beli harus dilakukan dalam satu rangkaian kegiatan forum.
- e) Akad jual beli berakhir ketika terjadi pembayaran dan penyerahan barang.³⁹

7. Manfaat Dan Hikmah Jual Beli

Manfaat jual beli diantaranya:

- a. Jual beli dapat mengatur struktur kehidupan ekonomi masyarakat yang menghargai hak milik orang lain.

³⁸ Aris Fauzin, Harmonisasi Antara Konsep Bai' Dalam Majallah Al Ahkam Al 'Adliyah Dengan Konsep Bai' Dalam Peraturan Mahkamah Agung Nomor 02 Tahun 2008 Tentang Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *Thesis* (Bandung: UIN SUNAN GUNUNG DJATI, 2017), hlm. 25.

³⁹ Anonim, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, :29.

- b. Kebutuhan penjual dan pembeli terpenuhi atas dasar kerelaan atau suka sama suka.
- c. Kedua pihak merasa puas.
- d. Dapat menjauhkan diri dari memakan atau memiliki barang yang haram (batil).
- e. Baik penjual maupun pembeli sama-sama mendapat rahmat dari Allah SWT.
- f. Menumbuhkan kedamaian dan kebahagiaan.

Adapun hikmah jual beli yaitu Allah SWT mengatur jual beli sebagai keluangan kepada hamba-hamba-Nya, karena setiap manusia memiliki kebutuhan berupa sandang, pangan, dan papan. Kebutuhan seperti itu tidak pernah berakhir selama manusia masih hidup. Manusia perlu berhubungan satu sama lain karena pada dasarnya manusia tidak dapat memenuhi kebutuhannya seorang diri. Dalam hal ini, tidak ada sesuatu yang lebih sempurna dari pertukaran yang memberi seseorang apa yang dimiliki dan menerima sesuatu yang berguna dari orang lain sesuai kebutuhan.⁴⁰

Jual beli dapat membuka kesempatan lapangan pekerjaan dimana dalam perolehan produk sebelumnya terdapat beberapa proses dimana membutuhkan tenaga kerja. Dan hikmah yang terpenting, jual beli juga

⁴⁰ Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, :87-89.

dapat menjalin hubungan dan mempererat persaudaraan antara sesama manusia.⁴¹

B. Pemasaran

1. Pengertian dan Tujuan Pemasaran

Asal kata pemasaran adalah pasar. yang dipasarkan adalah barang dan jasa. Didalam pemasaran terdapat berbagai kegiatan seperti menjual, mengangkut barang, menyimpan barang, mensortir barang dan sebagainya. Oleh karena itu, pemasaran merupakan proses perencanaan dan penerapan konsep penetapan harga, penentuan proses produk, promosi dan distribusi, serta proses pencapaian tujuan.⁴²

Beberapa ahli memberikan definisi tentang pemasaran, seperti:

- a. Philip dan Duncan: pemasaran meliputi semua langkah yang digunakan untuk menyampaikan barang ke tangan konsumen.
- b. W.J Stanton: Pemasaran merupakan seluruh sistem kegiatan bisnis terkait yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang yang akan memenuhi kebutuhan pembeli.
- c. P.H Nystrom: Pemasaran proses penyaluran barang dari tangan produsen ke konsumen.

⁴¹ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), hlm. 83

⁴² H Abdul Manap, *Revolusi Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2016), hlm 5.

- d. American Marketing Association: Pemasaran yaitu pelaksanaan kegiatan usaha niaga dengan aliran barang dan jasa dari produsen ke konsumen.⁴³

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan, pemasaran yaitu seluruh rangkaian untuk mencapai tujuan perkembangan terhadap suatu usaha. Pemasaran terdiri dari 4 unsur, yaitu fokus pada konsumen (kebutuhan dan keinginan konsumen), kegiatan pemasaran yang terpadu, kepuasan pelanggan, dan tujuan perusahaan untuk jangka panjang.⁴⁴

Adapun tujuan dari pemasaran menurut H Abdul Manap yaitu bertransaksi, melayani, memenuhi kebutuhan konsumen guna memuaskan konsumen.⁴⁵

2. Macam-macam Pemasaran

Ada tiga jenis strategi pemasaran, yaitu:

- a. Strategi pemasaran yang tidak membeda-bedakan pasar (*Undifferentiated Marketing*).

Dalam strategi ini, perusahaan umumnya hanya berfokus pada kebutuhan konsumen, sehingga hanya memproduksi suatu produk dan mencoba menarik calon pembeli. Strategi ini bertujuan untuk menjual dalam jumlah besar. Dan berfokus pada semua konsumen dan kebutuhan mereka serta mengembangkan produk yang menarik bagi konsumen sebanyak mungkin.

⁴³ M Mursidin, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Bumi Aksara, 2015) hlm 26.

⁴⁴ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: PT RajaGrafindio, 2004), hlm. 81.

⁴⁵ H Abdul Manap, *Revolusi Manajemen Pemasaran*, hlm. 14.

- b. Strategi pemasaran yang membeda-bedakan pasar (*Differentiated Marketing*).

Dalam strategi ini perusahaan hanya menjawab kebutuhan kelompok konsumen tertentu dari jenis produk tertentu, sehingga dari strategi pemasaran diharapkan dapat menghasilkan penjualan tertinggi. Strategi ini bertujuan untuk meningkatkan kepercayaan konsumen tertentu terhadap suatu produk yang dijual, meningkatkan penjualan, dan posisi perusahaan akan lebih kuat di setiap segmen pasar.

- c. Strategi pemasaran yang terkonsentrasi (*Concentrated Marketing*).

Perusahaan mengkhususkan diri dalam pemasaran produknya di beberapa segmen pasar dengan pertimbangan keterbatasan sumber daya. Dalam hal ini produsen memilih segmen pasar untuk menyediakan produk yang memenuhi kebutuhan konsumen yang ada. Tentu saja lebih spesifik. Strategi ini mengutamakan semua kegiatan pemasaran dalam satu atau lebih segmen pasar..⁴⁶

3. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah pembuatan keputusan tentang biaya pemasaran, bauran pemasaran, alokasi pemasaran, dalam kaitannya dengan lingkungan yang diharapkan dan kondisi persaingan.⁴⁷

⁴⁶ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta, PT Raja Grafindo Persada, 2004), hlm 179-181.

⁴⁷ Alfiyandi dan La Ode Syarfan, Analisis Bauran Promosi (Promotion Mix) Produk Multilinked Syariah Pada Asuransi Panin Dai-Ichi Life Cabang Pekanbaru, *Jurnal Valuta* Vol 2 No 1, April 2016, hlm. 58-59

Menurut Islam, kegiatan pemasar harus didasarkan pada nilai-nilai islam yang membangkitkan semangat beribadah kepada Allah SWT dan berjuang untuk kepentingan umum bukan untuk kepentingan kelompok maupun kepentingan sendiri. Istilah pemasaran tidak digunakan pada zaman Nabi. Konsep yang terkenal saat itu adalah jual beli (bay') yang sudah ada sebelum islam. Pemasaran dapat dilaksanakan melalui komunikasi dan pertemuan untuk memperkenalkan produk⁴⁸

Fokus strategi pemasaran selalu kepada bagaimana proses dalam persaingan dimana perusahaan dapat secara efektif memposisikan diri terhadap pesaingnya. Dalam hal ini, memberikan nilai lebih kepada pelanggan merupakan tata kunci yang dikembangkan lebih optimal. Optimalisasi pemasaran juga dipengaruhi oleh bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu strategi yang bertujuan untuk bagai mana cara menjual efektif berdasarkan data-data yang didapat, baik dari proses komputerisasi ataupun data yang tersusun berdasarkan langganan, agar proses berjalan dengan lancar.

Dengan kata lain bauran pemasaran adalah variabel yang dipergunakan oleh setiap perusahaan, untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Oleh karena itu bauran pemasaran terdiri dari beberapa variabel yang dapat dikendalikan dan digunakan oleh perusahaan

⁴⁸ Nurul Mubarak, Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista, *Jurnal I-Economic* Vol.3. No 1. Juni 2017 , hlm. 79.

untuk mempengaruhi reaksi konsumen di pasar.⁴⁹ Komponen itu disebut dengan 4P, yaitu:

1. *Product* (Produk)

Produk merupakan penengah dari kegiatan *marketing*, jika produk tidak ada maka pemindahan hak milik dan *marketing* itu sendiri tidak ada. Produk yang akan dipasarkan juga melihat kebutuhan dan selera konsumen masa kini, karena konsumen akan membeli produk jika membutuhkan. Maka, produk yang dihasilkan harus mempertimbangkan "*product features*" yaitu spesifikasi dan ciri istimewa dari produk. Untuk mengembangkan produk dapat dilakukan strategi pemberian merek, strategi pembungkusan atau *packaging*, dan strategi *trading up and trading down* yaitu perusahaan menghasilkan produk baru yang harganya lebih tinggi untuk meningkatkan prestise (kebanggaan setelah mengonsumsi barang/jasa tertentu) bagi para pembelinya.

2. *Price* (Harga)

Masalah strategi harga juga menentukan keberhasilan pemasaran produk. Kebijakan penetapan harga dapat diterapkan pada setiap tingkatan distribusi, termasuk produsen, grosir dan pengecer dengan strategi penetapan harga terbaik. Disini produsen mencoba menetapkan harga eceran tertinggi (HET), setelah HET ditetapkan

⁴⁹ Ade Priangani, Memperkuat Manajemen Pemasaran Dalam Konteks Persaingan Global *Jurnal Kebangsaan* Vol.2 No.4 x Juli 2013.

produsen menghitung harga untuk *retailer*, grosir dan selanjutnya harga untuk pabrik. Dengan cara ini, perusahaan menentukan nilai tambah dari masing-masing penyalur dan memantau harga jual produknya⁵⁰

3. *Place/ Distribution* (Tempat/Distribusi)

Untuk mencapai tujuan dan sasaran dibidang pemasaran, Perusahaan melakukan kegiatan penyaluran, yaitu kegiatan pengiriman produk sampai ke tangan konsumen saat waktu yang tepat. Perusahaan dapat mengarahkan penyaluran suatu produk melalui distributor yang menyalurkan ke pedagang menengah atau subdistributor lalu melanjutkan ke pengecer melakukan penjualan langsung kepada konsumen. Saat memilih saluran distribusi yang ada, perlu menemukan yang efektif untuk dapat menjangkau konsumen sehingga produk-produk sampai kepada konsumen secara efektif.

4. *Promotion* (Promosi)

Seberapa manfaatnya sebuah produk jika tidak diketahui banyak oleh para konsumen maka tidak memungkinkan diketahui manfaatnya bahkan tidak akan dibeli oleh konsumen. Oleh karenanya perusahaan harus mempengaruhi konsumen untuk menciptakan permintaan atas produk tersebut kemudian dipelihara dan dikembangkan. Usaha tersebut dapat dilakukan melalui kegiatan

⁵⁰ Abdul Manap, *Revolusi Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2016), hlm. 96-101.

promosi dengan harapan dapat meningkatkan penjualan dan *share* pasar dan akan dapat mempertahankan ketenaran merek dan bahkan meningkat bila menggunakan program promosi yang tepat.⁵¹

C. Promosi

1. Pengertian dan Tujuan Promosi

Promosi adalah komunikasi yang persuasif, membujuk, mengajak, mendesak, meminta, dan meyakinkan. Komunikasi persuasif mempunyai ciri adanya komunikator mengatur cara penyampaian supaya mendapatkan respon si penerima (target pendengar).⁵²

Promosi jika diterapkan dengan benar dapat mempengaruhi dimana dan bagaimana konsumen membelanjakan pendapatannya. Konsumen menguntungkan bagi produsen karena konsumen dapat mengatur pengeluarannya menjadi lebih baik, seperti konsumen yang melihat iklan akan membeli barang yang lebih murah, dan promosi juga menguntungkan produsen karena menimbulkan *goodwill* terhadap merek, bukan hanya peningkatan penjualan, promosi juga dapat menstabilkan produksi.⁵³

Tujuan promosi dibagi menjadi dua, yaitu tujuan jangka panjang, seperti meningkatkan reputasi perusahaan, mengedukasi konsumen, dan meningkatkan nilai suatu produk. Dan tujuan jangka pendek, seperti

⁵¹ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, : 264.

⁵² M Mursid, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2015), hlm. 95.

⁵³ Abdul Manap, *Revolusi Manajemen Pemasaran*, :303.

peningkatkan penjualan, memberi informasi terkait lokasi agensi dan perubahan/peningkatan produk.⁵⁴

2. Macam-macam Promosi

Ada empat jenis kegiatan promosi, antara lain :

- a. Periklanan (*Advertising*), merupakan bentuk promosi kepada khalayak umum menggunakan berbagai media yang diperlihatkan untuk menarik pembelian.
- b. Penjualan Tatap Muka (*Personal Selling*), merupakan bentuk promosi secara langsung kepada seseorang dengan penjelasan lisan bersama calon pembeli yang bertujuan untuk menarik calon pembeli terhadap produk.
- c. Publisitas (*Publicity*), merupakan promosi yang menyeluruh mengenai pelayanan atau kesatuan usaha tertentu dengan mempengaruhi persepsi, opini, keyakinan dan sikap calon pembeli terhadap perusahaan tersebut.
- d. Promosi Penjualan (*Sales promotion*), merupakan promosi diluar ketiga bentuk diatas yang bertujuan untuk merangsang pembelian dengan harapan konsumen tertarik untuk membeli produk dengan lebih cepat dan lebih banyak, baik dari kalangan konsumen akhir, maupun konsumen pedagang.⁵⁵

⁵⁴ M Mursid, *Manajemen Pemasaran*, :95.

⁵⁵ Agil Triwibowo, "Strategi Promosi Pada PT Madubaru Yogyakarta", *Skripsi* (Yogyakarta; UIN Yogyakarta, 2013), hlm. 10.

3. Strategi Promosi

Setiap perusahaan berupaya mencapai tujuan dan sasarannya dengan mempengaruhi calon pembeli. Upaya tersebut yaitu cara dengan merayu calon pembeli dengan memakai unsur acuan pemasaran yang disebut promosi. Promosi dianjurkan didalam islam dengan syarat harus berpegang pada kebenaran (kenyataan). Islam telah mengajarkan mengenai etika dalam berbisnis sejak zaman dahulu, termasuk cara pemasaran yang sesuai dengan ajaran Islam. Sebagaimana Rasulullah SAW dalam aktivitas dagangnya, perilaku beliau menjadi tolak ukur dalam menerapkan strategi promosi seperti kejujuran, tidak menyembunyikan cacat produk, tidak bersumpah palsu, dan tidak menjatuhkan produk saingan.⁵⁶

Kebijakan promosi ini terikat erat dengan kebijakan terpadu acuan/bauran pemasaran sehingga keberhasilan atau keefektifannya sangat bergantung pada strategi pemasaran lainnya. Kegiatan promosi yang dilakukan suatu perusahaan merupakan penggunaan kombinasi yang diperoleh dari unsur promosi yang menggambarkan pelaksanaan kebijakan promosi dari perusahaan tersebut, yaitu acuan/bauran promosi (*promotional mix*) yang terdiri dari *Advertensi*, *Personal Selling*, *Sales Promotion*, dan *Publicity*.⁵⁷

⁵⁶ Habiburahman, "Strategi Promosi Pariwisata Dalam Perspektif Ekonomi Islam", *Jurnal Ekonomi*/Volume XXII, No. 02, Juli 2017, hlm. 178.

⁵⁷ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, :265.

Beberapa strategi promosi diantaranya:

- a. Pemberian insentif harga kepada pelanggan berdasarkan nilai belanja seperti harga diskon, bonus, kupon belanja untuk jumlah tertentu, sampel produk secara gratis untuk dicoba, dan kartu pelanggan atau yang biasa disebut *member card*.
- b. Melakukan program undian berhadiah.
- c. Memberikan penawaran harga khusus suatu barang dengan membatasi jumlah barang yang dibeli oleh pelanggan. Dengan harapan konsumen akan kembali lagi untuk membeli lebih.⁵⁸

Secara umumnya promosi penjualan dilaksanakan saat momen atau waktu tertentu seperti saat menjelang hari raya, tahun baru, bulan puasa, atau pada kondisi tertentu seperti saat menjelang tanggal kadaluwarsa produk. Adanya promosi penjualan ini, diharapkan konsumen tertarik untuk membeli produk dengan lebih cepat dan lebih banyak, baik dari kalangan konsumen akhir, maupun konsumen pedagang.⁵⁹

⁵⁸ Satria Bangsawan, *Manajemen Pemasaran Usaha Kecil* (Yogyakarta: GRAHA ILMU, 2015), hlm. 45.

⁵⁹ Nur wanita, "Bauran Promosi (Promotion Mix) Konvensional Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam", *Jurnal Bilancia*, Vol. 10, No. 1, Januari-Juni 2016, hlm. 35.

D. *Discount*

1. Pengertian *Discount*

Potongan harga atau yang biasa disebut *discount* yang berarti pengurangan harga yang diberikan kepada konsumen. Potongan harga merupakan alat yang berguna saat merencanakan strategi pemasaran.⁶⁰

Discount pada Islam terdapat pada akad *muwāḍla'ah* atau *Al-Waḍli'ah*. Akad *muwāḍla'ah* adalah bagian dari prinsip jual beli untuk membandingkan harga jual dan beli. *Bay' al-muwāḍla'ah* adalah penjualandengan harga lebih murah dari harga pasar dengan potongan harga. Jenis penjualan ini biasanya hanya untuk barang-barang atau barang modal yang nilai bakunya sudah sangat rendah.⁶¹

Potongan harga secara konseptual adalah semacam hadiah dari penjual kepada sebagai bagian dari promosi untuk mengajak konsumen membeli produk yang ditawarkan. Dalam jual beli selalu melibatkan dua pihak yaitu pembeli sebagai penerima barang dan penjual sebagai pemasok barang.

Sebelum transaksi, para pihak harus menyepakati harga barang ,potongan harga termasuk persyaratan yang lain. *Discount* merupakan salah satu cara yang digunakan penjual untuk mendorong pembeli melakukan

⁶⁰ Selly Intan Fajarwati dkk, "Analisis Jual Beli dengan Diskon Menurut Fikih Muamalah pada Distro Bloods Cabang Kota Sukabumi", *Jurnal Prosiding Hukum Ekonomi Syariah* Volume 5, No. 2 Tahun 2019, hlm 565.

⁶¹ Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta:Pustaka Alvabet, 2006) hlm. 27.

transaksi pembelian yang dalam hal ini biasa disebut dengan strategi promosi.⁶²

2. Tujuan Diskon

Menurut nitisemito dalam buku Arif Isnaini tujuan pemberian potongan harga diantaranya :

- a) Mendorong konsumen untuk membeli dalam jumlah besar, sehingga penjualan cenderung meningkat.
- b) Pembelian dapat difokuskan pada penjualan tersebut, memungkinkan penjualan meningkat atau mempertahankan langganan dari penjualan tersebut.

3. Macam-macam *Discount*.

Adapun beberapa macam bentuk dari *discount*, diantaranya:

- a) Diskon Tunai, yaitu pengurangan harga untuk pembeli yang segera membayar tagihannya atau membayar tagihan tepat pada waktunya yang biasanya ditetapkan sebagai prosentase harga yang tidak perlu dibayar.
- b) Diskon Kuantitas (*Quantity Discount*), yaitu pengurangan harga bagi pembeli yang membeli dalam jumlah yang besar yang dapat diberikan atas dasar tidak kumulatif dengan tiap pesanan yang dilakukan atau atas dasar kumulatif dengan jumlah unit yang dipesan untuk suatu periode diskon.

⁶² Selly Intan Fajarwati dkk, "Analisis Jual Beli dengan Diskon Menurut Fikih Muamalah pada Distro Bloods Cabang Kota Sukabumi", *Jurnal Prosiding Hukum Ekonomi Syariah* Volume 5, No. 2 Tahun 2019, hlm 566

- c) Diskon Fungsional (*Functional Discount*), sering disebut dengan diskon perdagangan (*Trade Discount*) yang biasanya ditawarkan oleh produsen atau penjual pada para anggota saluran perdagangan jika mereka melakukan fungsi-fungsi tertentu seperti menjual, menyimpan, dan melakukan pencatatan.
- d) Diskon Musiman (*Seasonal Discount*), yaitu pengurangan harga untuk pembeli yang membeli barang atau jasa diluar musimnya. Penjual akan menawarkan diskon musiman untuk pengecer pada musim semi dan musim panas untuk mendorong dilakukannya pemesanan lebih awal.
- e) Potongan (*Allowance*) merupakan pengurangan dari daftar harga yang semula, misalnya potongan tukar tambah (*trade-in allowance*) dan potongan promosi (*propotional allowance*), yang dimaksud dengan potongan tukar tambah (*trade-in allowance*) adalah pengurangan harga yang diberikan untuk menyerahkan barang lama ketika membeli yang baru. Potongan tukar tambah paling umum terjadi dalam industri mobil dan juga terdapat pada jenis barang yang tahan lama. Sedangkan yang dimaksud dari potongan promosi (*propotional allowance*) adalah pengurangan pembayaran atau harga untuk memberi imbalan pada penyalur karena berperan serta dalam pengiklanan dan program pendukung penjualan.⁶³

⁶³ Afibatus Afida dan M. Taufiq Zamzami, "Perspektif Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Menggunakan Potongan Harga (Diskon) Dengan Berjangka Waktu di Pusat Perbelanjaan Ramayana Kota Salatiga", *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* Volume 04 Nomor 02 Desember 2020, hlm 105.

4. Faktor Terjadinya Diskon

Kotler (dalam Mariana, 2009:54) berpendapat bahwa potongan harga diberikan karena beberapa faktor, yaitu:

- a. Produk akan segera digantikan dengan model baru
- b. Produk sulit dijual karena sesuatu yang janggal
- c. Perusahaan berada dalam kesulitan keuangan yang serius
- d. Jika harus menunggu lama harga akan terus turun
- e. Kualitas produk memburuk

Sedangkan Rewolg (dalam Mariana, 2009:54) Faktor-faktor pemberian potongan harga adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mempertahankan pembeli
- b. Memberikan keuntungan beberapa pelanggan
- c. Memberikan nilai ekonomi kepada masyarakat
- d. Perubahan pola pemberian
- e. Menarik pelanggan untuk membeli dalam jumlah banyak.⁶⁴

⁶⁴ Shinta Srimenda Br. Ginting, "Pengaruh Diskon Harga Terhadap Keputusan Pembelian Impulsif Secara Online (Studi Pada Pengguna Aplikasi Lazada Di Kecamatan Pancur Batu)", *Skripsi* (Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Sumatera Utara Medan 2019), Hlm. 12.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Dilihat dari jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*). Penelitian lapangan yaitu suatu penelitian yang dilakukan dalam kancah kehidupan yang sebenarnya.⁶⁵ Karena penelitian ini adalah penelitian lapangan, maka alat pengumpulan datanya dilakukan dengan mengelola data dari lokasi penelitian. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Data deskriptif tersebut diperoleh melalui wawancara yang dilakukan secara tatap muka langsung dengan narasumber.

Penelitian yang dilakukan ini diketahui oleh beberapa informan yang diteliti. Penelitian ini diperbolehkan oleh informan karena tujuan ilmiah.⁶⁶ Dalam hal ini peneliti langsung mengamati dan meneliti tentang Sistem Tebus Murah Perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah. Selain itu, penelitian ini juga menggunakan penelitian kepustakaan (*library research*) sebagai bantuan untuk melakukan penelitian dengan menggunakan berbagai literatur yang sesuai dengan masalah yang dikaji.

⁶⁵ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research* (Yogyakarta: Fakultas Psikologi UGM, 1994), hlm. 142.

⁶⁶ Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), hlm. 20.

B. Subjek Dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian pada umumnya yaitu manusia atau sesuatu ada kaitannya dengan itu yang menjadi kepentingan peneliti, dan terlebih dahulu harus mengumpulkan data supaya subjek tersebut siap agar pada waktunya penelitian. Untuk itu peneliti harus menghubungi orang yang membawahi setiap calon subjek. Teori komunikasi menjelaskan bahwa setiap memiliki kepentingan. Ketika kepentingan itu dibatasi akan merasa sakit, kecewa, terluka dan merasakan jenis emosi negatif lainnya. Berdasarkan pengertian tersebut, maka setiap orang yang berkepentingan dan terlibat dalam komunikasi harus berusaha untuk menghindari terjadinya kepentingan bersama. Oleh karena itu, sebelum seseorang menjalankan kepentingan atas orang lain maka terlebih dahulu harus melakukan penjagaan dan memperhitungkan kepentingan orang lain tersebut. Peneliti harus bertindak baik dengan subjek penelitian.⁶⁷ Peneliti mengambil subjek dari penelitian ini adalah karyawan dan konsumen Toko Q-La.

2. Objek Penelitian

Objek dari penelitian ini penulis akan mengkaji mengenai sistem tebus murah di Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah.

⁶⁷ Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian* (Jakarta: Rineka Cipta, 2005), hlm. 152.

3. Sumber Data

Sumber data yaitu semua informasi dari benda nyata, sesuatu yang abstrak, peristiwa/gejala yang secara kuantitatif ataupun kualitatif.⁶⁸ Beberapa sumber data dalam penelitian ini penulis mengambil sumber data dari:

- a. Sumber data primer adalah sumber data utama yang memberikan peneliti informasi langsung kepada peneliti tentang data pokok yang dibutuhkan untuk penelitiannya secara khusus dikumpulkan dan secara langsung berkaitan dengan masalah yang diteliti. Untuk mendapatkan data yang dibutuhkan, penelitian melakukan wawancara secara langsung yang dilakukan dengan tatap muka, mencatat dan media lainnya. Sumber data primer pada penelitian ini adalah data yang diperoleh dari wawancara dengan subjek penelitian maupun dengan observasi di Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas. Karyawan yang akan diwawancarai yaitu sebanyak 4 orang yang mana mengambil sample satu orang per bagian personil toko, bagian tersebut terdiri dari satu orang kepala toko, satu orang staff, dua orang crue, dan satu orang kasir. Sedangkan konsumen yang datang ke Toko Q-La per harinya yaitu 200 orang dan yang mencapai minimal pembelian Rp. 50.000 mencapai 30% dari semua pembeli yaitu 60 orang, maka penulis mengambil sample 10% dari pembeli

⁶⁸ Sukandarrumidi, *Metodologi Penelitian Petunjuk Praktis Untuk Peneliti Pemula* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2012), hlm. 44.

yang sudah mencapai minimal pembelian Rp.50.000 untuk bisa membeli tebus murah yaitu 6 orang.

- b. Sumber data sekunder adalah data yang didapatkan tidak langsung tetapi diperoleh melalui data yang sudah diteliti dan dikumpulkan oleh seseorang mengenai permasalahan penelitian. Dalam hal ini penulis memperoleh dari buku, jurnal, serta artikel.

C. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan normatif empiris yaitu perpaduan antara pendekatan hukum normatif dan penambahan beberapa unsur empiris.⁶⁹ Penelitian hukum normative cenderung menggambarkan hukum sebagai suatu disiplin normative yang melihat hukum hanya dalam kerangka norma tersebut.⁷⁰ Sedangkan penelitian hukum empiris adalah metode penelitian hukum yang membantu melihat hukum dalam arti sebenarnya dikehidupan masyarakat.⁷¹

⁶⁹ Admin, "Metode Penelitian Hukum Empiris dan Normatif", <https://idtesis.com>, diakses 6 Desember 2020.

⁷⁰ Depri Liber Sonata, "Metode Penelitian Hukum Normatif dan Empiris: Karakteristik Khas dari Metode Meneliti Hukum", *Jurnal Fiat Justisia Jurnal Ilmu Hukum*, Vol. 8, No. 1, Januari-Maret 2014, hlm. 25.

⁷¹ Admin, "Metode Penelitian Hukum Empiris dan Normatif", <https://idtesis.com>, diakses 6 Desember 2020.

D. Metode Pengumpulan Data

Dalam melakukan penelitian, penulis menggunakan beberapa teknik pengumpulan data, antara lain:

1. Wawancara.

Wawancara yaitu kegiatan yang dilakukan untuk memperoleh informasi secara langsung dengan mengajukan beberapa pertanyaan kepada responden.⁷² Berdasarkan strukturnya, wawancara bagi menjadi wawancara terstruktur, semi struktur dan tidak berstruktur. Penelitian ini menggunakan teknik wawancara semi terstruktur dengan tujuan menemukan masalah secara terbuka yang mana responden akan diminta untuk berbagi pendapat dan ide-ide mereka. Oleh karena itu, peneliti harus mendengarkan dan mencatat informasi yang disampaikan responden.⁷³

Dalam hal ini peneliti menggunakan teknik *purposive sampling* yaitu salah satu teknik *non probability samples* dimana pengambilan sampel dengan tujuan tertentu untuk memenuhi kebutuhan peneliti.⁷⁴ Peneliti melakukan wawancara dengan karyawan dan pembeli di Toko Q-La Kedungbanteng Bnayumas.

2. Observasi

Observasi yaitu pengamatan langsung terhadap objek yang diteliti dengan tujuan melihat, mengamati, merasakan, dan memahami

⁷² M. Burhanudin, *metode Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: Kencana, 2006), hlm 126.

⁷³ Sugiyono, *Metode Penelitian*, hlm. 219.

⁷⁴ Nana Sudjana, *Tuntunan Penyusunan Karya Ilmiah* (Bandung: Sinar Baru Algensino, 2011), hlm.73.

pengetahuan tentang fenomena berdasarkan gagasan yang diketahui guna mendapatkan informasi yang dibutuhkan untuk melanjutkan penelitian. Dalam hal ini, penulis melakukan observasi terhadap barang tebus murah yang ada di Toko Q-La.

3. Dokumentasi

Dokumen adalah data yang terkait dengan literature yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, dan lain sebagainya.⁷⁵ Dokumentasi yang penulis gunakan dalam penelitian ini berupa catatan saat melakukan wawancara dengan responden, foto saat penulis melakukan wawancara, dan data yang diperoleh saat proses wawancara.

E. Metode Analisis Data

Dalam penelitian kualitatif, data diperoleh dari dua sumber, yaitu primer dan sekunder. Pengumpulan data dilakukan dengan berbagai teknik diantaranya melalui observasi, wawancara, serta dokumentasi. Miles dan Huberman mengemukakan bahwa data tersebut lengkap karena dalam kegiatan analisis data kualitatif dilaksanakan dengan interaktif dan terus menerus.⁷⁶ Data yang didapat dalam penelitian ini di olah memakai metode deduktif yang berawal dari realita yang bersifat umum.

⁷⁵ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis* (Jakarta: Rineka Cipta, 1993), hlm 11.

⁷⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian*, :246.

BAB IV

ANALISIS SISTEM TEBUS MURAH PRESPEKTIF KOMPILASI HUKUM EKONOMI SYARIAH

A. Sistem Tebus Murah di Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas

Toko Q-La adalah toko swalayan yang menjual berbagai barang kebutuhan sehari-hari. Toko ini merupakan usaha minimarket yang dijalankan berdasarkan perjanjian *franchisee* dengan PT Sumber Alfaria Trijaya selaku pemegang merk Alfamart dengan motto “Belanja Puas Harga Pas”. Alfamart merupakan perusahaan nasional yang bergerak dalam bidang perdagangan umum dan jasa eceran yang menjamin kebutuhan pokok dan kebutuhan sehari-hari.⁷⁷

Franchisee merupakan hak khusus dari suatu usaha terhadap sistem bisnis yang membuktikan ciri usaha berhasil dalam rangka pemasaran barang dan jasa dan dapat digunakan oleh pihak lain berdasarkan kesepakatan waralaba.⁷⁸ Pada perjanjian toko Q-La, pihak *franchisee* hanya bermodalkan dana dan semua yang berkaitan dengan pengembangan dan pengelolaan usaha dilakukan oleh *franchisor* yang mana di pasrahkan kepada personil toko.

Dalam kerjasama *franchisee* ini, berdasarkan kesepakatan toko Q-La tidak menggunakan nama Alfamart pada umumnya, toko ini diambil dari nama anak pihak yang bekerja sama dengan PT Sumber Alfaria Trijaya. Karena masih dalam satu nama dengan Alfamart, semua sistem di Toko Q-La sama

⁷⁷ Alfamart, “Alfamart Waralaba”, waralaba.alfamart.co.id/about/mengapa-alfamart, diakses 15 Desember 2021 puku

⁷⁸Kompas, “MengenalFrainchise”, www.google.com/amp/s/amp.kompas.com/money, diakses 15 Desember 2021.

dengan Alfamart, mulai dari seragam personil toko/karyawan toko, penyetokan barang, harga barang, penggunaan member card, potongan harga, dan lain-lain.

Toko Q-La berlokasi di Jalan Raya Kedungbanteng Desa Kedungbanteng Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas. Selain terletak di jalan inti Kecamatan Kedungbanteng, toko ini terletak ditempat yang cukup strategis dimana terdapat SMP dan SMK Diponegoro 3 di sebelah selatan ± 10 meter dari toko, SMP N 1 Kedungbanteng ± 50 meter dari toko, Perumahan Pasir Indah ± 50 meter dari toko, serta terdapat beberapa rumah makan yang berada disekitar toko.

Toko Q-La memiliki 5 personil toko yang terdiri dari, 1 kepala toko yaitu Sarjito, 1 staff yaitu Fajar Fatoni, 1 kasir yaitu Ella Rizki Cahyani, dan 2 crew yang bertugas untuk mendisplay barang pada rak yaitu Niko Pramono dan M. Khusni Mubarak. Sedangkan Pengunjung Toko Q-La berasal dari masyarakat sekitar toko yang berdomisili di Kecamatan Kedungbanteng dan adapun pengunjung yang tidak berdomisili di Kecamatan Kedungbanteng, yaitu orang yang melintasi jalan dan mampir ke toko tersebut. Pengunjung Toko Q-La perhari mencapai 300 orang.

Adapun berbagai diskon yang ada di toko Q-La diantaranya:

1. Big event, yaitu program potongan harga yang diadakan pada hari-hari besar atau hari special.
2. Tebus murah / promo serba, yaitu potongan harga dengan harga yang serempak serba Rp. 5000, Rp. 10.000, dan Rp. 15.000, program ini hanya ditawarkan untuk konsumen yang berbelanja minimal Rp. 50.000.

3. Promo mingguan, yaitu potongan harga terhadap barang tertentu yang mana setiap minggunya barang tersebut tidak sama atau berganti.
4. Promo JSM (Jum'at, Sabtu, Minggu) adalah promo barang tertentu dengan harga lebih murah dan hanya diadakan saat akhir pekan yaitu hari jum'at, sabtu, dan minggu.

Jenis produk yang mendapat potongan harga disesuaikan oleh keputusan manajemen pada bagian gudang. Produk-produk dalam program promosi di atas yang mendapatkan potongan harga selalu bergantian, tidak di rencanakan oleh toko sendiri seperti sembako mendapat potongan harga pada priode mingguan.⁷⁹

Dari berbagai macam diskon/potongan harga yang ada di toko Q-La, salah satu yang menarik yaitu tebus murah. Tebus murah merupakan sistem penjualan beberapa produk dengan harga yang lebih murah diantaranya serba Rp. 5000, Rp. 10.000, dan Rp. 15.000. bukan seperti halnya potongan harga yang lain, tidak semua pembeli yang datang ke toko bisa menikmati tebus murah ini. Untuk mendapatkan sistem potongan harga tersebut pembeli sebelumnya harus belanja dengan minimal pembelian Rp. 50.000. Produk yang termasuk dalam jumlah Rp. 50.000 tersebut haruslah produk sponsor yang dijual di toko yaitu semua barang kecuali produk susu bayi dibawah satu tahun, minyak, rokok, dan pulsa. Apabila ada pembeli belanja senilai Rp. 50.000 termasuk salah satu produk susu bayi dibawah satu tahun, minyak ataupun rokok belum memenuhi syarat untuk bisa menebus salah satu produk

⁷⁹ Ella rizki cahyani, Kasir Toko Alfamart, Wawancara 21 Agustus 2021

tebus murah, karena jumlah tersebut belum mencapai Rp. 50.000 dan otomatis sistem tidak akan bisa memotong harga produk tebus murah.⁸⁰

Potongan harga ini merupakan sebuah sistem yang mana apabila konsumen berbelanja produk sponsor seperti yang disebutkan diatas dengan minimal pembelian Rp. 50.000 lalu mengambil produk tebus murah maka harga produk tebus murah otomatis muncul dengan yang sudah ditentukan. Maka sebabnya konsumen yang berbelanja kurang dari Rp.50.000 sistem tidak dapat memotong harga. Adapun konsumen yang berbelanja kurang dari Rp. 50.000 ingin membeli produk tebus murah bisa menggunakan kesempatan konsumen lain yang tidak diambil tanpa memasukkan bukti pembelian produk tebus murah pada nota.⁸¹

Tebus murah ini merupakan bentuk apresiasi dari pihak toko kepada konsumen yang belanja senilai Rp.50.000 atau lebih dengan memberikan kesempatan untuk menebus sebuah produk dengan harga murah lebih.⁸² Selain itu tujuannya yaitu untuk menarik konsumen terhadap harga produk yang lebih murah sehingga menambah total belanja para konsumen.⁸³ Jenis produknya pun yang memang biasanya dibutuhkan oleh konsumen seperti sabun mandi, masker, mie instan, minuman, jajanan anak, dan lain-lain..⁸⁴

⁸⁰ Niko Purnomo, Crue Toko Q-La, *Wawancara* pada tanggal 02 Mei 2021.

⁸¹ Ahmad Khusni Mubarak, Staff Toko Q-La, *Wawancara* pada 02 Mei 2021.

⁸² Sarjito, Kepala Toko Q-La, *wawancara* 02 Mei 2021.

⁸³ Ella Rizki Cahyani, Kasir Toko Q-La, *Wawancara* 21 Agustus 2021.

⁸⁴ Sarjito, Kepala Toko Q-La, *wawancara* 02 Mei 2021.

Pada periode 16 sampai 31 Agustus 2021 produk tebus murah diantaranya:

1. WINGSCARE masker protector 5s yang harga awalnya Rp 9.900 menjadi Rp. 5000, Oreo sandwich yang harga awalnya Rp. 8.300 menjadi Rp. 5.000
2. Susu FRISIAN Flag UHT Pack 6X 115ml dengan harga awal Rp. 16.900 menjadi Rp.10.000
3. 5pcs SEDAP Mi Goreng atau Soto dengan harga awal Rp. 13.500 menjadi Rp. 10.000
4. 3pcs margarin FILMA serbaguna 200gr dengan harga awal Rp. 16.500 menjadi Rp. 10.000
5. DOWNY Fresh/Adorable Bouquet 550ml dengan harga awal Rp. 22.900 menjadi Rp. 15.000
6. 2pcs MOGU-MOGU 320ml dengan harga awal 19.800 menjadi Rp. 15.000
7. Sabun ZEN BW Ref 450ml dengan harga awal Rp. 27.900 menjadi Rp. 15.000

Produk tebus murah ditempatkan di meja kasir dan rak yang berada di depan meja kasir bersama produk diskon jenis lain. Penempatan produk ini untuk memperlihatkan kepada konsumen bahwa terdapat beberapa diskon di toko. Dan untuk tebus murah penempatan ini untuk menawarkan kepada konsumen yang mencapai harga belanja Rp. 50.000 dan mempermudah pengambilan ketika konsumen menerima penawarannya.

Produk tebus murah yang ada di meja kasir dan rak bagian depan sama dengan produk yang berada di rak belakang. Konsumen bebas memilih produk yang sudah disediakan di depan dan bisa juga mengambil produk yang terdapat di rak belakang karena memang produknya sama dari segi kualitasnya.⁸⁵

Jenis produk tebus murah ditentukan oleh PT Sumber Alfaria Trijaya, yang mana di setiap gerai Alfamart mendisplay barang yang sama sesuai dengan keputusan PT Sumber Alfaria Trijaya bagian gudang.⁸⁶ Dan setiap dua minggu sekali produk tebus murah ini diganti dengan produk lain yang mana tujuannya sama yaitu sebagai bentuk apresiasi kepada konsumen yang memenuhi syarat sehingga menambah jumlah belanjaan sehingga penjualan bertambah.

B. Analisis Sistem Tebus Murah Perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah

Dalam dunia bisnis persaingan memang hal yang wajar, apalagi dalam strategi pemasaran. Promosi merupakan salah satu strategi pemasaran dimana terdapat berbagai macam cara untuk memperkenalkan produk kepada konsumen agar tertarik untuk membeli. Selain itu promosi juga bertujuan untuk memperkenalkan perusahaan sebagai perusahaan yang baik dan meningkatkan penjualan. Promosi ini bisa dilakukan dengan berbagai cara

⁸⁵ Sarjito, Kepala Too Q-La, Wawancara 02 Mei 2021.

⁸⁶ Sarjito, Kepala Too Q-La, Wawancara 02 Mei 2021.

seperti halnya periklanan, penjualan secara pribadi kepada individu calon pembeli, publisitas, serta promosi penjualan.⁸⁷

Promosi sangat dianjurkan dalam islam tetapi harus sesuai dengan kebenaran (kenyataan). Sejak zaman Rasulullah SAW, Islam telah mengajarkan tentang etika dalam bisnis termasuk strategi pemasaran yang mengikuti ajaran Islam. Sebagaimana Rasulullah SAW dalam melaksanakan aktivitas jual beli, tindakan beliau menjadi dasar untuk menerapkan strategi promosi diantaranya jujur dan tidak menyembunyikan cacat produk, tidak bersumpah palsu, dan tidak menjatuhkan produk pesaing.⁸⁸

Toko Q-La mempunyai berbagai macam program promosi, dari berbagai macam program promosi yang ada, penulis memilih tebus murah sebagai objek penelitian. Sistem tebus murah ini berbeda dengan sistem potongan harga lainnya yang mana sistem tebus murah ini bersyarat. Sistem ini hanya diberikan kepada konsumen yang telah berbelanja dengan minimal pembelian Rp. 50.000. Nominal ini lah yang menjadi syarat dalam jual beli tebus murah. Sistem tebus murah ini merupakan salah satu strategi perdagangan yang dilakukan di Toko Q-La yaitu promosi perdangan dengan memberikan potongan harga sebagai bentuk apresiasi karena telah berbelanja dengan nominal Rp. 50. 000 ataupun lebih. Sistem tebus murah di Toko Q-La dilaksanakan oleh kasir secara jujur, walaupun tidak tertera secara jelas harga awal produk sebelum pemotongan harga kasir menjelaskan harga asli

⁸⁷ M mursyid, Manajenmen Pemasaran, :96-99.

⁸⁸ Habiburahman, "Strategi Promosi Pariwisata Dalam Perspektif Ekonomi Islam", *Jurnal Ekonomi*/Volume XXII, No. 02, Juli 2017, hlm. 178.

barang sambil menawarkan produk tersebut tanpa melebih-lebihkan. Konsumen juga diberi kebebasan memilih produk tebus murah karena kualitas produk sama dengan produk yang berada di rak belakang. Produk tebus murah ini bukan produk yang mempunyai kualitas baik dan mendekati kadaluarsa.

Secara umum tujuan potongan harga yaitu untuk mendorong pembeli melakukan pembelian dalam jumlah yang besar sehingga diharapkan volume penjualan meningkat, dan memfokuskan pembelian pada penjualan tersebut, sehingga dapat meningkatkan dan mempertahankan langganannya. Sama dengan sistem tebus murah ini, tujuannya yaitu untuk meningkatkan daya beli masyarakat dengan harga produk yang lebih murah sehingga penjualan di Toko Q-La meningkat.

Hal ini peneliti memungkinkan peneliti untuk mengamati sistem tebus murah di toko Q-La Kedungbanteng Banyumas. Peneliti mengambil kajian Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, peneliti menyimpulkan bahwa untuk melaksanakan kerjasama sesuai hukum islam terdapat beberapa hal yang harus terpenuhi. Dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah akad adalah kesepakatan antara dua pihak atau lebih yang memutuskan untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perbuatan hukum tertentu.⁸⁹ Sistem tebus murah ini merupakan akad jual beli atau *bai'* adalah jual beli antar benda atau tukar menukar uang dengan suatu barang.⁹⁰ Adapun rukun akad jual beli dalam

⁸⁹ Anonim, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, :10.

⁹⁰ Anonim, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, :10.

Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah ialah para pihak yang berakad, objek akad dan kesepakatan.⁹¹

Pihak-pihak yang tercakup dalam perjanjian jual-beli adalah penjual, pembeli, dan pihak lain yang terlibat dalam perjanjian tersebut.⁹² Penjual yang dalam sistem tebus murah ini yaitu Toko Q-La dilakukan oleh kasir toko, dan pembeli dalam hal ini yaitu konsumen yang mengambil atau membeli produk tebus murah di toko. Konsumen berasal dari masyarakat yang tinggal disekitar toko. Karena keberadaan toko Q-La di jalan raya inti kecamatan, tak sedikit pengguna jalan juga seringkali berhenti untuk membeli kebutuhannya. Namun rata-rata pembeli produk tebus murah yaitu warga sekitar yang memang sengaja berbelanja kebutuhan keluarga dengan jumlah lumayan banyak sehingga mencapai nominal Rp. 50.000 dan memiliki kesempatan membeli produk tebus murah.

Obyek jual-beli terdiri atas benda berwujud dan tidak berwujud, benda bergerak dan tidak bergerak, dan benda terdaftar dan benda tidak terdaftar.⁹³ Pada sistem tebus murah ini objeknya merupakan benda yang berwujud dan tidak bergerak yaitu produk tebus murah yang berada di meja kasir dan rak didepan meja kasir berupa produk makanan, minuman, sabun maupun barang lainnya yang sudah ditentukan dan ditawarkan oleh kasir toko Q-La kepada konsumen yang telah memenuhi syarat untuk bisa membelinya.

⁹¹ Anonim, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, :25.

⁹² Anonim, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, :25.

⁹³ Anonim, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, :26.

Kesepakatan merupakan ijab qobul. Ijab qobul adalah pernyataan oleh kedua pihak yang bertransaksi untuk mengungkapkan keinginan masing-masing guna tercapainya sebuah kesepakatan.⁹⁴ Kesepakatan dapat dibuat secara tertulis, lisan, atau dengan isyarat, keduanya memiliki arti hukum yang sama.⁹⁵ Ijab nyatakan oleh pemilik barang, sedangkan qobul adalah ungkapan yang menggambarkan penerimaan oleh orang yang akan menguasai barang.⁹⁶ Dalam sistem tebus murah ini kasir melakukan ijab dengan menawarkan produk tebus murah yang berada di meja kasir kepada pembeli yang sudah memenuhi syarat dan dengan begitu pembeli melakukan qobul saat pembeli merespon akan mengambil produk tebus murah tersebut, oleh karena itu bentuk transaksi yang dilakukan ialah secara lisan.

Adapun syarat akad jual beli yaitu mencakup syarat dari pihak-pihak yang melakukan akad, syarat objek akad, dan syarat kesepakatan. Pihak-pihak yang berakad adalah orang individu, sekelompok orang, persekutuan, atau badan usaha yang harus cakap hukum, berakal, dan tamyiz (dapat membedakan yang baik dan yang buruk).⁹⁷ Seseorang yang berusia diatas 18 tahun atau sudah menikah dan badan usaha yang berbadan hukum ataupun tidak yang tidak taflis/pailit dinyatakan cakap untuk melakukan perbuatan hukum, dapat melakukan perbuatan hukum dalam hal tidak dinyatakan⁹⁸ Dalam sistem tebus murah ini para pihak yaitu Toko Q-La yang

⁹⁴ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), hlm 93.

⁹⁵ Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, Pasal 59 Tentang Rukun Bai'.

⁹⁶ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, :51.

⁹⁷ Anonim, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, :17.

⁹⁸ Anonim, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, :3.

dalam hal ini diwakili oleh kasir toko sudah memenuhi syarat yaitu sudah cakap hukum, berakal, dan tamyiz. Dan pembeli produk tebus murah yaitu ibu rumah tangga atau orang dewasa yang sudah cakap hukum, berakal dan tamyiz.

Obyek akad adalah amwal atau jasa yang diharamkan yang dibutuhkan oleh masing-masing pihak. Syarat obyek yang diperjualbelikan adalah:

- a. Barang yang dijualbelikan harus sudah ada.
- b. Barang yang dijualbelikan harus dapat diserahkan.
- c. Barang yang dijualbelikan harus berupa barang yang memiliki nilai/harga tertentu.
- d. Barang yang dijualbelikan harus halal.
- e. Barang yang dijualbelikan harus diketahui oleh pembeli.
- f. Kekhususan barang yang dijualbelikan harus diketahui.
- g. Penunjukkan dianggap memenuhi syarat kekhususan barang yang dijualbelikan apabila barang itu ada di tempat jual beli.
- h. Sifat barang yang dapat diketahui secara langsung oleh pembeli tidak memerlukan penjelasan lebih lanjut.
- i. Barang yang dijual harus ditentukan secara pasti pada waktu akad.⁹⁹

Pada sistem tebus murah di Toko Q-La produk tebus murah sudah ada di meja kasir dan rak yang terdapat didepan meja kasir. Produk bisa langsung dilihat dan dipilih oleh pembeli. Pembeli juga diberitahu oleh kasir

⁹⁹ Anonim, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, :30.

mengenai harga produk tersebut, harga jual dan harga sebelum dilakukan pemotongan harga oleh sistem. Produk tebus murah ini bukan merupakan produk yang sudah tidak layak untuk dijual, melainkan produk tebus murah sama dengan produk yang terdapat pada rak didalam toko yang mana kualitasnya masih bagus dan tanggal kadaluwarsanya masih lama, karena sejauh ini pengakuan dari konsumen yang mengambil produk tersebut merasa aman terhadap barang tersebut, dari kualitas maupun tanggal kadaluwarsanya.

Sighat/kesepakatan akad dapat dibuat secara lisan, lisan, tulisan, dan perbuatan dengan jelas. Cara tersebut memiliki akibat hukum yang sama.¹⁰⁰ Pada sistem tebus murah ini kesepakatan antara kasir toko dan pembeli dilakukan secara lisan dengan jelas. Kasir toko menawarkan produk tebus murah dengan menjelaskan harga produk, dan konsumen sepakat dan membeli produk tersebut.

Dalam sistem jual beli dengann sistem tebus murah, nilai tukar barangnya jelas jumlahnya yaitu Rp. 5000, Rp. 10.000, dan Rp. 15.000 dan tersebut disepakati oleh kedua pihak.

Pada sistem tebus murah ini terdapat syarat dalam akadnya, yaitu jual beli ini hanya bisa dilakukan oleh konsumen yang mendapatkan kesempatan karena sebelumnya belanja di Toko Q-La dengan minimal pembelian Rp. 50.000. Transaksi minimal Rp. 50.000 itu lah yang menjadi

¹⁰⁰ Anonim, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, :17.

syarat akad jual beli produk sistem tebus murah. Syarat pada jual beli semacam ini diatur dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah Pasal 73 yang berbunyi, “Syarat khusus yang dikaitkan dengan akad jual-beli dipandang sah dan mengikat apabila menguntungkan pihak-pihak”. Setelah peneliti melakukan wawancara dengan pihak toko dan beberapa konsumen yang membeli produk tebus murah, dapat disimpulkan bahwa kedua pihak ini sama sekali tidak dirugikan dengan adanya sistem tebus murah ini. Pihak toko memang bisa dibilang tidak untung dalam mendapatkan laba dari produk tersebut, tapi hal ini bukan berarti toko mengalami kerugian. Pihak toko merasa untung karena bisa membuat para konsumennya membeli lebih banyak barang, yang sebelumnya belanja kurang dari Rp.50.000 karena ditawarkan untuk menambahkan jumlah pembelian supaya mencapai Rp 50.000 agar bisa membeli produk tebus murah. Konsumen juga merasa senang dan beruntung karena bisa membeli barang yang mereka inginkan dengan harga murah.

Syarat pembelian Rp. 50.000 ini merupakan syarat untuk kemaslahatan bagi penjual maupun pembeli. Karena kedua pihak sama-sama diuntungkan dengan adanya syarat tersebut. Konsumen bisa mendapatkan sebuah produk dengan harga yang murah, dan penjual mendapatkan peningkatan penjualan serta mendapatkan penilaian yang baik oleh konsumen.

Sistem tebus murah ini sama saja seperti jual beli dengan syarat khusus. Oleh karena rukun dan syarat dalam akad jual beli dengan

menggunakan sistem tebus murah ini terpenuhi, maka akad jual beli ini dinyatakan sah. Dan menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah pasal 73, syarat khusus pada sistem tebus murah ini dinyatakan sah dan mengikat karena syarat tersebut menguntungkan bagi penjual maupun pembeli. Maka dari itu sistem tebus murah ini diperbolehkan karena sudah sesuai dengan syariat, di dalam akadnya mengandung kemaslahatan, dan tidak ada unsur penipuan.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penjelasan beberapa bab-bab sebelumnya, serta dari hasil penelitian mengenai Sistem Tebus Murah Prespektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Di Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas), maka panneliti dapat menyimpulkan skripsi ini sebagai berikut:

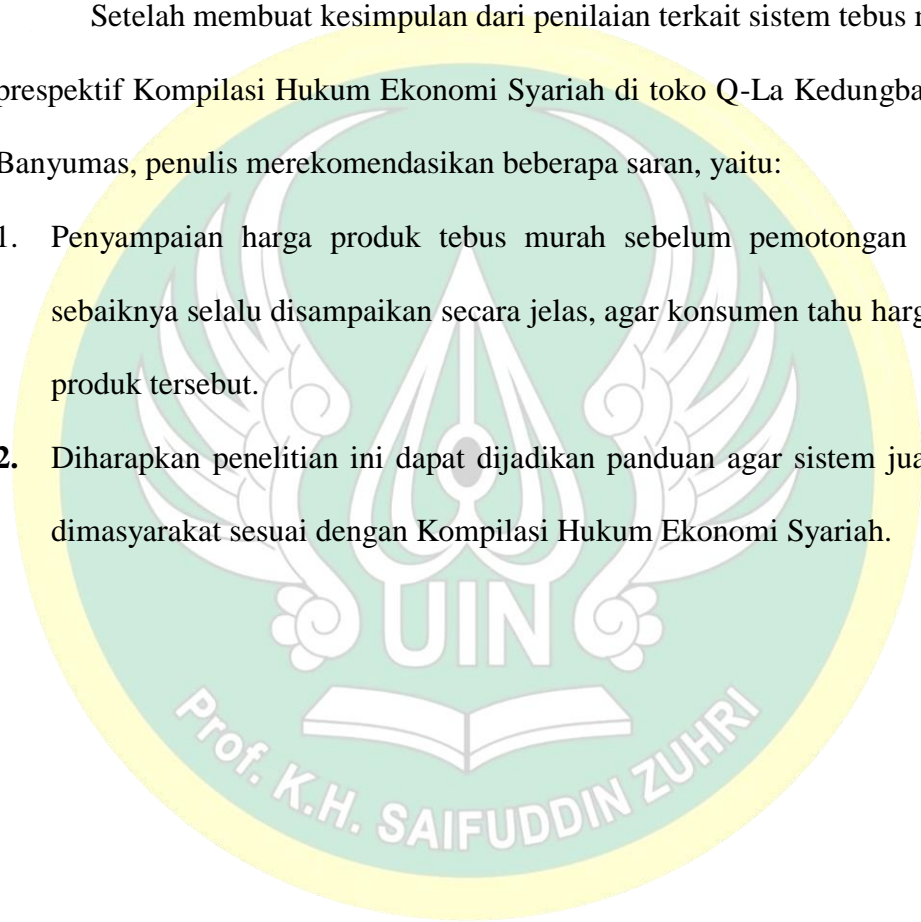
1. Sistem tebus murah merupakan salah satu strategi penjualan untuk meningkatkan jumlah pendapatan toko dengan cara sitem penjualan beberapa produk dengan harga yang lebih murah dengan syarat sebelumnya konsumen sudah belanja dengan minimal pembelian Rp. 50.000. Jumlah minimal tersebut yaitu dari pembelian semua produk yang terdapat di toko terkecuali rokok, susu bayi dibawah satu tahun, minyak, dan pulsa. Produk tebus murah biasanya berupa makanan ringan, minuman, sabun mandi, mie instan, dan sebagainya yang mana setiap dua minggu sekali berganti. Harga dari produk tebus murah tersebut diseragamkan dengan harga seba Rp. 5000, Rp. 10.000, dan Rp. 15.000.
2. Pandangan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah terkait sistem tebus murah di toko Q-La merupakan akad *bai'* dengan syarat khusus dimana penjualan produk tebus murah hanya kepada konsumen yang sudah memenuhi syarat yaitu sudah belanja dengan minimal pembelian Rp. 50.000, rukun dan syarat akad *bai'* dengan syarat khusus mencerminkan sistem tebus murah yang ada di toko Q-La sudah sesuai, sah dan mengikat

karena pada pasal 73 KHES yaitu “Syarat khusus yang dikaitkan dengan akad jual-beli dipandang sah dan mengikat apabila menguntungkan pihak-pihak”, dan dari hasil penelitian yang telah dilakukan penulis para pihak yang berkaitan dengan akad tersebut sama-sama diuntungkan.

B. Saran

Setelah membuat kesimpulan dari penilaian terkait sistem tebus murah prespektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah di toko Q-La Kedungbanteng Banyumas, penulis merekomendasikan beberapa saran, yaitu:

1. Penyampaian harga produk tebus murah sebelum pemotongan harga sebaiknya selalu disampaikan secara jelas, agar konsumen tahu harga asli produk tersebut.
2. Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan panduan agar sistem jual beli dimasyarakat sesuai dengan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah.



DAFTAR PUSTAKA

Skripsi

Aris, Fauzin. "Harmonisasi Antara Konsep Bai' Dalam Majallah Al Ahkam Al 'Adliyah Dengan Konsep Bai' Dalam Peraturan Mahkamah Agung Nomor 02 Tahun 2008 Tentang Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah. *Tesis*. Bandung: UIN Sunan Gunung Djati, 2017.

Fitriya, Primadhani Erry. "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon". *Skripsi*. Malang: Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2012.

Ginting, Shinta Srimenda Br. "Pengaruh Diskon Harga Terhadap Keputusan Pembelian Impulsif Secara Online (Studi Pada Pengguna Aplikasi Lazada Di Kecamatan Pancur Batu)". *Skripsi*. Medan: Universitas Sumatera Utara Medan 2019.

Junardi, Juan. "Sistem Pemasaran Dan Potongan Harga (*Discount*) Produk Pakaian Di Matahari Departement Store Brylian Plaza Kendari (Studi Analisis Dari Perspektif Ekonomi Syariah)". *Skripsi*. Kendari: Institut Agama Islam Negeri Kendari, 2017.

Triwibowo, Agil. Strategi Promosi Pada PT Madubaru Yogyakarta. *Skripsi*. Yogyakarta; UIN Yogyakarta, 2013).

Yuliyanti, Nur Ika. "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Buah Jeruk dengan Sistem Borongan Di Pasar Johar Semarang". *Skripsi*. Semarang: Universitas Islam Negeri Walisongo, 2016.

Jurnal

Ade, Priangani, Memperkuat Manajemen Pemasaran Dalam Konteks Persaingan Global, *Jurnal Kebangsaan* Vol.2 No.4 x Juli 2013.

Afibatus, Afida dan M. Taufiq Zamzami. "Perspektif Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Menggunakan Potongan Harga (Diskon) Dengan Berjangka Waktu di Pusat Perbelanjaan Ramayana Kota Salatiga". *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* Volume 04 Nomor 02 Desember 2020.

Ahmadi, Bagus. Akad Bay', Ijarah Dan Wadi'ah Perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES). *Jurnal Epistemé*. Vol. 7, No. 2, Desember 2012.

Alfiyandi, dan La Ode Syarfan. "Analisis Bauran Promosi (Promotion Mix) Produk Multilinked Syariah Pada Asuransi Panin Dai-Ichi Life Cabang Pekanbaru". *Jurnal Valuta* Vol 2 No 1, April 2016.

Anggraeni, RR Dewi dan Acep Heri Rizal. "Pelaksanaan Perjanjian Jual Beli Melalui Internet (E-Commerce) Ditinjau Dari Aspek Hukum Perdataan". *Jurnal Sosial & Budaya Syar-I* Vol. 6 No. 3 2019.

Depri, Liber Sonata. "Metode Penelitian Hukum Normatif dan Empiris: Karakteristik Khas dari Metode Meneliti Hukum. *Jurnal Ilmu Hukum*. Vol. 8, No. 1, Januari-Maret 2014.

Fajarwati, Selly Intan, dkk. "Analisis Jual Beli dengan Diskon Menurut Fikih Muamalah pada Distro Bloods Cabang Kota Sukabumi. *Jurnal Prosiding Hukum Ekonomi Syariah* Volume 5, No. 2, Tahun 2019.

Habiburahman. "Strategi Promosi Pariwisata Dalam Perspektif Ekonomi Islam". *Jurnal Ekonomi*/Volume XXII, No. 02, Juli 2017.

Mubarok, Nurul. "Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista". *Jurnal I-Economic* Vol.3. No 1. Juni 2017.

Shobirin. Jual Beli Dalam Pandangan Islam. *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam* Vol. 3, No. 2, Desember 2015.

Siswandi. Jual Beli dalam prespektif Islam. *Jurnal Ummul Qura* Vol III, No. 2, Agustus 2013.

Syaifullah. "Etika Jual Beli Dalam Islam". *Jurnal Studia Islamika*. Vol. 11 no. 2 2014.

Wanita, Nur. "Bauran Promosi (Promotion Mix) Konvensional Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam". *Jurnal Bilancia*, Vol. 10, No. 1, Januari-Juni 2016.

Buku

Arifin, Zainul. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006.

Arikunto Suharsimi. *Manajemen Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta, 2005.

Ascaraya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2015.

Assauri Sofjan. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta, PT Raja Grafindo Persada, 2004.

Bagong dan J. Dwi Narwoko, *Sosiologi Teks Pengantar dan Tahapan*. Jakarta: Kencana Media Group, 2006.

Basrowi dan Suwandi. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rineka Cipta, 2008.

Bangsawan, Satria. *Manajemen Pemasaran Usaha Kecil*. Yogyakarta: GRAHA ILMU, 2015.

Burhanudin M. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Kencana, 2006.

Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemah Tafsir Ibnu Katsir dan Ashabun Nuzul*. Jakarta: Jabal Raudhotul Jannah, 2010.

Echols, John M. dan Hassan Shadily. *Kamus Inggris-Indonesia*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1993.

Ghazaly, Abdul Rahman. dkk. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Kencana, 2010.

Hadi, Sutrisno. *Metodologi Research*. Yogyakarta: Fakultas Psikologi UGM, 1994.

Haroen, Hasrun. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007.

Lubis, Suhrawardi K. *Hukum Ekonomi Syariah*. Jakarta: sinar grafika, 2004.
Manap, H Abdul. *Revolusi Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2016.

Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009.

Mursid, M. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara, 2015.

Muslich, Ahmad Wardi. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah, 2015.

Nawawi, Ismail. *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2012.

Subekti. *Aneka Perjanjian*, Cet. 9. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1975.

Sudjana, Nana. *Tuntunan Penyusunan Karya Ilmiah*. Bandung: Sinar Baru Algensino, 2011.

Suhendi Hendi. *Fiqh Mu'amalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.

Sukandarrumidi. *Metodologi Penelitian Petunjuk Praktis Untuk Peneliti Pemula*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2012.

Kitab

Al Hafidh Ibnu Hajar Al Asqalani, *Bulughul Maram Min Adillatil Ahkam*, penerjemah Achmad Sunarto, Cetakan Pertama (Jakarta: Pustaka Amani, 1995), hlm. 303.

Artikel

Admin. "Metode Penelitian Hukum Empiris dan Normatif". <https://idtesis.com>. Diakses 6 Desember 2020.

Alfamart. "Alfamart, Waralaba". www.waralaba.alfamart.co.id/about/mengapa-alfamart. diakses 15 Desember 2021.

Kamus TokoPedia. “Diskon Pengertian Jenis dan Contohnya”.
<https://kamus.tokopedia.com/d/diskon..> Diakses 17 Desember 2021.

Kompas. “Mengenai Franchise”. www.google.com/amp/s/amp.kompas.com/money
. diakses 15 Desember 2021.



Lampiran I

TRANSKIP HASIL WAWANCARA

Nama : Sarjito
Umur : 32 tahun
Alamat : Desa Duuwaluh, Kecamatan Purwokerto Timur, Kabupaten Banyumas
Keterangan : Kepala Toko
Waktu : Minggu, 2 Mei 2021, Pukul 14.10 WIB

1	T	Apakah sudah lama adanya sistem tebus murah?
	J	Dari awal adanya toko ini, yaitu satu tahun yang lalu 28 april 2020.
2	T	Bagaimana sistem tebus murah?
	J	Untuk mendapatkan kesempatan tebus murah, sebelumnya pembeli harus sudah berbelanja dengan minimal pembelian Rp. 50.000 kecuali susu bayi dibawah satu tahun, rokok, minyak dan pulsa, lalu bisa membeli suatu produk dengan harga murah yang sudah ditetapkan sistem yaitu Rp. 5000, Rp. 10.000, Rp. 15.000 pada setiap produk
3	T	Mengapa hanya pembeli dengan minimal pembelian Rp.50.000 yang boleh membeli?
	J	Karena syarat dari sistem itu sendiri agar harganya bisa terpotong oleh sistem.
4	T	Apa tujuan dari diadakannya tebus murah?
	J	Sebagai apresiasi kepada pembeli karena sudah berbelanja sebanyak Rp. 50.000 atau lebih, dan untuk meningkatkan jumlah pembelian di toko.
5	T	Apakah ada target penjualan untuk mendapatkan bonus?
	J	Kalau bonus dari penjualan tidak ada.
6	T	Adakah keuntungan dari tebus murah ini?

	J	Ada, walaupun tidak untung dari jumlah pemasukan terhadap penjualan produk tebus murah, setidaknya ada peningkatan penjualan dan mendapat kepercayaan dari konsumen.
7	T	Apakah sistem tebus murah ini sudah sesuai syariat?
	J	Sudah, karna barang yang dijual memang masih sangat layak.



TRANSKIP HASIL WAWANCARA

Nama : Fajar Fatoni
Umur : 26 tahun
Alamat : Desa Babakan, Kecamatan Karang Lewas, Kabupaten Banyumas
Keterangan : Staff Toko
Waktu : Minggu, 2 Mei 2021

1	T	Bagaimana sistem tebus murah?
	J	Jadi kalau ada konsumen membeli produk sponsor yaitu terkecuali minyak, susu bayi dibawah satu tahun, dan rokok dengan minimal pembelian Rp.50.000, bisa membeli produk tebus murah.
2	T	Apa saja produk tebus murah tersebut?
	J	Ada sabun, makanan ringan, minuman, tergantung dari pusat apa saja yang dijadikan produk tebus murah.
3	T	Apa maksud dan tujuan dari sitem tebus murah?
	J	Untuk menarik pembeli agar menambah belanjaan
4	T	Mengapa disyaratkan dengan minimal pembelian Rp. 50.000?
	J	Karena dari sistem sendiri, kalau tidak memenuhi syarat sistem tidak akan bisa memotong harga
5	T	Apakah kualitas produk tebus murah sama seperti produk lain yang tidak dijual dengan harga lebih murah?
	J	Sama. Karena produk ini bukan dari produk yang sudah tidak layak jual melainkan sama saja mengambil dari produk baru yang kualitasnya juga masih bagus
6	T	Apakah toko mendapatkan keuntungan dari penjualan produk tebus murah?
	J	Penjualan memang dengan harga murah, tapi masih ada untungnya sedikit. Dan paling tidak pembeli jadi menambah belanjaan.
	T	Apakah sistem tebus murah ini sudah sesuai syariat?

J	Sudah, karena sejauh ini belum ada pelanggan yang complain.
---	---



TRANSKIP HASIL WAWANCARA

Nama : Niko Pramono
Umur : 27 tahun
Alamat : Desa Sunyalangu, Kecamatan Karang Lewas, Kabupaten Banyumas
Keterangan : Crue Toko
Waktu : Minggu, 2 Mei 2021, Pukul 14.40 WIB

1	T	Bagaimana sistem tebus murah?
	J	Jadi kalau ada konsumen yang membeli produk sponsor yaitu diluar susu bayi dibawah satu tahun, minyak, rokok, dan pulsa dengan minimal pembelian Rp.50.000, bisa membeli produk tebus murah.
2	T	Apa saja produk tebus murah tersebut?
	J	Ada sabun, makanan ringan, minuman, tergantung dari pusat apa saja yang dijadikan produk tebus murah.
3	T	Mengapa yang dituliskan pada rak produk tebus murah hanya Rp. 5000, Rp. 10.000, dan Rp. 15.000 tidak dengan harga aslinya?
	J	Itu hanya untuk menginfokan bahwa ada tebus murah dengan harga tersebut. Dan memang kebanyakan orang melihat hanya harga akhir itu, tetapi sebenarnya ada brosur diatas rak yang bertuliskan apa saja produk tebus murah pada hari ini, dan tertulis juga harga aslinya.
4	T	Apakah sama kualitasnya produk tebus murah yang sudah disediakan dengan barang di rak lain yang tidak untuk tebus murah?
	J	Sama. Produk tebus murah bukan barang sisa atau barang yang hampir kadaluwarsa. Pembeli pun boleh memilih sendiri dan boleh memilih yang ada di rak belakang.
5	T	Apa tujuan dari sistem tebus murah?
	J	Sebagai strategi penjualan agar pembeli tertarik supaya membeli produk karena harganya lebih murah

6	T	Apakah toko mendapatkan keuntungan dari penjualan produk tebus murah?
	J	Tentunya dapat, karena jika pembeli mengambil kesempatan membeli otomatis penjualan bertambah.
7	T	Apakah sistem tebus murah ini sudah sesuai syariat?
	J	Sudah, karena tujuan dari sistem ini bukan untuk menipu pembeli.



TRANSKIP HASIL WAWANCARA

Nama : Ella Rizki Cahyani
Umur : 24 tahun
Alamat : Desa Babakan, Kecamatan Karang Lewas, Kabupaten Banyumas
Keterangan : Kasir Toko
Waktu : Sabtu, 21 Agustus 2021 Pukul 14.25 WIB

1	T	Bagaimana sistem tebus murah?
	J	Pembeli dengan minimal Rp. 50.000 akan saya tawarkan produk tebus murah yang ada dimeja kasir. Dan pembeli boleh memilih salah satu produk dengan harrga Rp. 5000, Rp. 10.000, dan Rp.15.000.
2	T	Apa saja produk tebus murah tersebut?
	J	Ada sabun, makanan ringan, minuman, tergantung dari pusat apa saja yang dijadikan produk tebus murah.
3	T	Bagaimana anda menawarkan produk tebus murah?
	J	Jika ada konsumen yang sudah memenuhi syarat akan saya tawarkan dengan menyampaikan ada program tebus murah setiap belanja dengan minimal Rp.50.000 selanjutnya saya sampaikan produk apa saja dan harganya berapa.
4	T	Apa tujuan dari adaya sistem tebus murah?
	J	Sebagai penarik perhatian pembeli, supaya menambah belanjaan karena ditawarkan produk dengan harga yang lebih murah
5	T	Apakah produk tebus murah sama kualitasnya dengan produk yang tidak ada pemotongan harga?
	J	Sama, pembeli juga bisa memilih dan mengambil sendiri produk yang sudah disediakan atau bisa mengambil produk yang sama di rak belakang.
6	T	Apakah toko mendapat keuntungan dari sistem tebus muah?

	J	Untung pastinya, untung dari penjualan dan konsumen semakin banyak.
7	T	Apakah sistem tebus murah ini sudah sesuai syariat?
	J	Saya rasa sudah, karena pembeli terlihat senang dan tidak pernah ada keluhan.



TRANSKIP HASIL WAWANCARA

Nama : Ibu Yati
Umur : 47 tahun
Alamat : Desa Kedungbanteng, Kecamatan Kedungbanteng, Kabupaten Banyumas
Keterangan : Konsumen Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas
Waktu : Rabu, 18 Agustus 2021

1	T	Apakah saudara pernah membeli barang tebus murah di Toko Q-La?
	J	Pernah.
2	T	Apakah saudara mengetahui bagaimana sistem tebus murah?
	J	Ya. Jika belanja Rp. 50.000 atau lebih bisa membeli barang itu.
3	T	Kenapa tertarik dengan produk tebus murah?
	J	Ya karena harganya lebih murah jadi bisa menghemat uang.
4	T	Apakah produk tebus murah memang saudara sedang butuhkan?
	J	Iya. Kalaupun tidak bisa untuk stok.
5	T	Apakah pernah selama membeli produk tebus murah terdapat kejanggalan?
	J	Tidak pernah.
6	T	Apakah kasir toko menjelaskan harga asli produk?
	J	Iya, menjelaskan harga sebelum didiskon.
7	T	Apakah saudara untung dengan adanya sistem tebus murah?
	J	Iya, untung.



TRANSKIP HASIL WAWANCARA

Nama : Ibu Zahra
Umur : 39 tahun
Alamat : Desa Pasir Wetan, Kecamatan Karang Lewas, Kabupaten Banyumas
Keterangan : Konsumen
Waktu : Minggu, 22 Agustus 2021

1	T	Apakah saudara pernah membeli barang tebus murah di Toko Q-La?
	J	Pernah.
2	T	Apakah saudara mengetahui bagaimana sistem tebus murah?
	J	Sistemnya mungkin jika belanja Rp. 50.000 produk-produk itu.
3	T	Kenapa tertarik dengan produk tebus murah?
	J	Karena memang kebetulan sedang promo dan harganya lebih murah.
4	T	Apakah produk tebus murah memang saudara sedang butuhkan?
	J	Iya, untuk jajan anak.
5	T	Apa pernah selama membeli produk tebus murah terdapat kejangalan?
	J	Tidak.
6	T	Apakah saudara untung dengan adanya sistem tebus murah?
	J	Iya, untung.
	T	Apakah kasir toko menjelaskan harga awal produk?
	J	Sepertinya tadi hanya menjelaskan harga yang serba Rp. 5000, Rp. 10.000 dan Rp. 15.000

TRANSKIP HASIL WAWANCARA

Nama : Ibu Uki
Umur : 38 tahun
Alamat : Desa Kedungbanteng, Kecamatan Kedungbanteng, Kabupaten Banyumas
Keterangan : Konsumen
Waktu : Minggu, 22 Agustus 2021

1	T	Apakah saudara pernah membeli barang tebus murah di Toko Q-La?
	J	Pernah..
2	T	Apakah saudara mengetahui bagaimana sistem tebus murah?
	J	Barang diskon dengan harga serba Rp. 5000, Rp. 10.000, dan Rp.15.000, tetapi jika membeli harus belanja minimal Rp.50.000
3	T	Kenapa tertarik dengan produk tebus murah?
	J	Karena harganya lebih murah.
4	T	Apakah produk tebus murah memang saudara sedang butuhkan?
	J	Iya.
5	T	Apa pernah selama membeli produk tebus murah terdapat kejangalan?
	J	Tidak pernah.
6	T	Apakah kasir toko menjelaskan harga awal produk?
	J	Iya tadi dijelaskan.
7	T	Apakah saudara untung dengan adanya sistem tebus murah?
	J	Iya, untung.

TRANSKIP HASIL WAWANCARA

Nama : Ibu Larah
Umur : 38 tahun
Alamat : Desa Beji, Kecamatan Kedungbanteng, Kabupaten Banyumas
Keterangan : Konsumen
Waktu : Sabtu, 21 Agustus 2021

1	T	Apakah saudara pernah membeli barang tebus murah di Toko Q-La?
	J	Pernah.
2	T	Apakah saudara mengetahui bagaimana sistem tebus murah?
	J	Ditawarkan ketika belanja Rp. 50.000
3	T	Kenapa tertarik dengan produk tebus murah?
	J	Ya karena harganya lebih murah.
4	T	Apakah produk tebus murah memang saudara sedang butuhkan?
	J	Iya kebetulan sedang butuh.
5	T	Apa pernah selama membeli produk tebus murah terdapat kejanggalan?
	J	Tidak pernah.
6	T	Apakah saudara untung dengan adanya sistem tebus murah?
	J	Iya, untung.
7	T	Apakah kasir toko menjelaskan harga awal produk?
	J	Iya tadi dia menjelaskan.

TRANSKIP HASIL WAWANCARA

Nama : Ibu Ani
Umur : 40 tahun
Alamat : Desa Dawuhan Wetan, Kecamatan Kedungbanteng, Kabupaten Banyumas
Keterangan : Konsumen
Waktu : Kamis, 26 Agustus 2021

1	T	Apakah saudara pernah membeli barang tebus murah di Toko Q-La?
	J	Pernah.
2	T	Apakah saudara mengetahui bagaimana sistem tebus murah?
	J	Kalau ada yang belanja Rp. 50.000 atau lebih ditawarkan tebus murah oleh kasir.
3	T	Kenapa tertarik dengan produk tebus murah?
	J	Ya karna harganya lebih murah dan kebetulan sedang membutuhkan
4	T	Apakah produk tebus murah memang saudara sedang butuhkan?
	J	Iya
5	T	Apa pernah selama membeli produk tebus murah terdapat kejangalan?
	J	Tidak pernah.
6	T	Apakah saudara untung dengan adanya sistem tebus murah?
	J	Iya, untung.
7	T	Apakah kasir toko menjelaskan harga asli produk?
	J	Iya sepertinya tadi menjelaskan harga-harganya.



TRANSKIP HASIL WAWANCARA

Nama : Ibu Hani
Umur : 30 tahun
Alamat : Desa Kebocoran, Kecamatan Kedungbanteng, Kabupaten Banyumas
Keterangan : Konsumen
Waktu : Jum'at, 27 Agustus 2021

1	T	Apakah saudara pernah membeli barang tebus murah di Toko Q-La?
	J	Pernah.
2	T	Apakah saudara mengetahui bagaimana sistem tebus murah?
	J	Diskon harga tapi harus belanja Rp. 50.000 dahulu
3	T	Kenapa tertarik dengan produk tebus murah?
	J	Karena murah jadi bisa menghemat
4	T	Apakah produk tebus murah memang saudara sedang butuhkan?
	J	Kebetulan iya
5	T	Apa pernah selama membeli produk tebus murah terdapat kejanggalan?
	J	Tidak pernah.
6	T	Apakah saudara untung dengan adanya sistem tebus murah?
	J	Iya, untung.
7	T	Apakah kasir toko menjelaskan harga awal produk?
	J	Sepertinya hanya menjelaskan harga diskonnya.

Lampiran II



(Wawancara dengan karyawan/personil Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas)



(Wawancara dengan beberapa konsumen yang membeli produk tebus murah di Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas)



IFUDDIN ZUHR



(Produk tebus murah di Toko Q-La Kedungbanteng Banyumas)



(Contoh nota pembelian produk tebus mura)

Lampiran III



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS SYARIAH

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53128
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iaipurwokerto.ac.id

Nomor : B-635/In.17/D.FS/PP.00.9/IV/2021
Lamp. : -
Hal : **Permohonan Izin Riset Individual**

Purwokerto, 26 April 2021

Kepada Yth:
PT Sumber Alfaria Trijaya
Di Cilacap

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan skripsi, maka kami mohon Bapak/Ibu berkenan memberikan izin riset (penelitian) kepada mahasiswa/i kami:

1. Nama : Umi Muallifah
2. NIM : 1717301043
3. Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah (HES)
4. Semester : VIII (Delapan)
5. Tahun Akademik : 2020 / 2021
6. Alamat : Kebocoran Rt 03 Rw 03 Kecamatan Kedungbanteng
Kabupaten Banyumas
7. Judul : SISTEM TEBUS MURAH PRESPEKTIF KOMPILASI
HUKUM EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus di Toko
Q-La Kedungbanteng Banyumas)

Riset (penelitian) tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Obyek : Sistem Tebus Murah di Toko Q-La
2. Tempat/Lokas : Kedungbanteng
3. Waktu Penelitian : 26 Mei 2021 s.d 1 Juni 2021
4. Metode Penelitian : Wawancara, Dokumentasi, Observasi

Demikian permohonan ini kami buat, atas perhatian dan perkenan Bapak/Ibu disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.



Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah

Agus Sunaryo
Agus Sunaryo, M.S.I
NIP. 19790428 200901 1 006



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Jenderal A Yani, No 40A Purwokerto 53126
Telepon (0281) 635624 Faksimili (0281) 636553

BIODATA MAHASISWA

1. Nama : Umi Muslifsh
2. NIM : 1717301043
3. Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
4. Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
5. Tempat/ Tanggal Lahir : Banyumas, 13 Juli 1998
6. Alamat Asal : Jalan : Bayur
RT/RW : 03/03
Desa/ Kelurahan : Kebocoran
Kecamatan : Kedungbanteng
Kabupaten/ Kode Pos : Banyumas
Propinsi : Jawa Tengah
7. AlamatSekarang/ Domisili : Jalan : Bayur
RT/RW : 03/03
Desa/ Kelurahan : Kebocoran
Kecamatan : Kedungbanteng
Kabupaten/ Kode Pos : Banyumas
Propinsi : Jawa Tengah
8. Telepon/ HP Aktif : 082334992341
9. Email : Umimualifah13@gmail.com
10. Twitter/ Instagram/TikTok : Umil_mil
11. Nama Orang Tua/Wali : Ayah : Alm. Ahmad Mahruri
Ibu : Cahyati
12. PekerjaanOrangTua/Wali : Ayah : -
Ibu : Tidak bekerja
13. Asal Sekolah : MAN 1 Purwokerto
14. Judul Skripsi : Tebus Murah Prespektif Kompilasi Hukum Ekonomi
Syariah (Studi Kasus di Toko Q-La Kecamatan
Kedungbanteng Banyumas)
15. TanggalLulusMunaqasyah :
(disi oleh petugas)
16. Indeks Prestasi Kumulatif :
(disi oleh petugas)

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk menjadikan periksa dan digunakan seperlunya.



Saya perskut di atas

Umi/Mualifah
NIM. 1717301043