

**SKRIPSI**

**PEMBERIAN DISKON DALAM PELAKSANAAN  
JUAL BELI DI PASAR CENDRAWASIH KOTA METRO  
PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH**

**Oleh:**

**JUWANTO EDY SAPUTRO  
NPM. 13112309**



**Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah (HESy)  
Fakultas Syari'ah**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
2018 M / 1439 H**

**PEMBERIAN DISKON DALAM PELAKSANAAN  
JUAL BELI DI PASAR CENDRAWASIH KOTA METRO  
PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH**

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)**

**Oleh:**

**JUWANTO EDY SAPUTRO  
NPM. 13112309**

**Pembimbing I : Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag  
Pembimbing II : Nety Hermawati, SH, MA, MH**

**Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah (HESy)  
Fakultas Syari'ah**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
2018 M / 1439 H**

## HALAMAN PERSETUJUAN

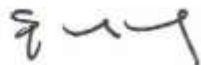
Judul Skripsi : PEMBERIAN DISKON DALAM PELAKSANAAN JUAL BELI DI PASAR CENDRAWASIH KOTA METRO PRESFEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH

Nama : Juwanto Edy Saputro  
NPM : 13112309  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah (HESy)  
Fakultas : Syariah

## MENYETUJUI

Untuk dimunaqsyahkan dalam sidang munaqsyah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Pembimbing I



**Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag**  
NIP. 19600918 198703 2 003

Metro, 12 Juli 2018  
Pembimbing II



**Nety Hermawati, SH, MA, MH**  
NIP. 19740904 200003 2 002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv. Ac.id; e-mail: iain@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

No: B-0677 / In-28.2 / 0 / KP-00.9 / 07 / 2018

Skripsi dengan judul : **PEMBERIAN DISKON DALAM PELAKSANAAN JUAL BELI DI PASAR CENDRAWASIH KOTA METRO PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH**, disusun oleh **JUWANTO EDY SAPUTRO**, NPM: 13112309, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (HESy), telah dimunaqosyahkan di Fakultas Syariah pada Hari/Tanggal: **Jumat/ 27 Juli 2018**

**TIM PENGUJI**

Ketua/Moderator : Prof. Dr. Enizar, M.Ag

( ..... )

Penguji I : Dra. Siti Nurjanah, M.Ag

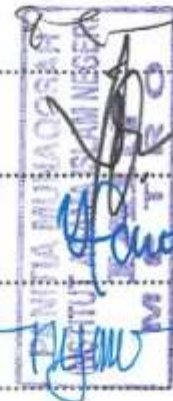
( ..... )

Penguji II : Nety Hermawati, SH.,MA.,MH

( ..... )

Sekretaris : Nyimas Lindya Putri Pertiwi, SH.,M.Sy

( ..... )



Mengetahui,  
Dekan Fakultas Syariah



**Husnul Fatarib, Ph. D**  
Nip. 197401041999031004

## **ABSTRAK**

### **PEMBERIAN DISKON DALAM PELAKSANAAN JUAL BELI DI PASAR CENDRAWASIH KOTA METRO PRESFEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH**

**Oleh:  
JUWANTO EDY SAPUTRO  
NPM. 13112309**

Dalam masalah jual beli Islam telah memberikan aturan-aturan seperti yang telah diungkapkan oleh para ulama fiqh mengenai rukun dan syarat jual beli. Baik yang berkenaan dengan pihak penjual dan pembeli, akad, maupun objek akad atau barang yang diperjualbelikan. Dalam jual beli adanya program diskon maka Pemberian diskon dalam hukum ekonomi syariah harus sesuai dengan syariat islam yaitu adanya kejujuran, keterbukaan di dalamnya serta terpenuhinya syarat-syarat dan rukun jual beli itu sendiri. Barang yang diberi diskon harus berupa barang yang memiliki nilai/harga tertentu.

Pertanyaan dalam penelitian ini adalah Bagaimana pemberian diskon dalam pelaksanaan jual beli di pasar cendrawasih kota Metro menurut perspektif hukum ekonomi syariah. Pembahasan dalam penelitian ini adalah (a) hukum asal pada semua transaksi adalah halal karena tidak mengandung riba. (b) Karena tidak menyebabkan kemudhratan pada kedua belah pihak yaitu antara penjual dan pembeli (c) Harga rendah yang diberikan oleh penjual kepada pembeli.

Kesimpulan di dalam penelitian ini: (1) Bahwa yang dibolehkan memberikan diskon dalam hukum ekonomi syariah adalah toko Isabel dan toko Sahara yaitu menggunakan diskon sebesar 10%,20%, 30%, dan 40%, dan tokoh tersebut dalam memberikan diskon dengan cara adanya kejujuran, keterbukaan antara penjual dan pembeli serta memasang papan harga diskon tersebut. (2) Bahwa yang tidak diperbolehkan memberikan diskon dalam hukum ekonomi syariah adalah toko Voltus yaitu menggunakan diskon sebesar 50% sampai dengan 70. Dalam memberikan diskon pada toko Voltus barang yang diberi diskon kualitas barangnya sudah tidak baik bahkan tidak layak pakai, toko ini tidak adanya, keterbukaan antara penjual dan pembeli serta barang yang ditawarkan sudah lima tahun lalu dengan stok terbatas (3) Objek jual beli tersebut harus suci, bermanfaat, bisa diserahkan, dan merupakan milik penuh salah satu pihak dan diketahui objek yang diperjualbelikan dan juga pembayarannya.

## ORISINALITAS PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **JUWANTO EDY SAPUTRO**  
NPM : **13112309**  
Jurusan : **Hukum Ekonomi Syariah (HESy)**  
Fakultas : **Syariah**  
Judul Skripsi : **Pemberian Diskon Dalam Pelaksanaan Jual Beli Di  
Pasar Cendrawasih Kota Metro Presfektif Hukum  
Ekonomi Syariah**

Menyatakan bahwa Skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka

Metro, Juli 2018  
Yang menyatakan  
  
  
**JUWANTO EDY SAPUTRO**  
**NPM. 13112309**

## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ  
بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

## **PERSEMBAHAN**

Ku persembahkan keberhasilan studiku kepada:

1. Ibuku Rumsinah dan Bapakku Alm.Wahyo yang senantiasa mendo'akan memberikan motivasi serta memberikan dorongan demi keberhasilan penulis.
2. Saudara kandungku Mbak Mita, Mas Eko yang senantiasa memberikan dukungan dan do'a untuk keberhasilan penulis.
3. Almamater tercinta, IAIN Metro yang telah mematangkan sikap, tingkah laku dan pola pikiranku dalam menjalani kehidupan, semoga Allah SWT. selalu memberikan kesuksesan kepadaku.



## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kehadirat Allah SWT. Yang telah melimpahkan rahmad, taufik, dan hidayah-Nya kepada peneliti, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul: “Pemberian Diskon Dalam Pelaksanaan Jual Beli Di Pasar Cendrawasih Kota Metro Perspektif Hukum Ekonomi Syariah”.

Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan menyelesaikan Program Strata 1 (S1) Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro guna Memperoleh gelar S.H. Dalam upaya menyelesaikan skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Ibu Prof. Dr. Enizar. M.Ag., Rektor IAIN Metro Sekaligus selaku dosen Pembimbing I
2. Ibu Nety Hermawati, SH, MA, MH selaku dosen pembimbing II
3. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Syariah IAIN Metro
4. Bapak dan Ibu staf administrasi Fakultas Syariah IAIN Metro
5. Ibu Eni Purwati, S.T., selaku Kasi Pendapatan di Dinas Perdagangan Daerah Kota Metro
6. Bapak Yuli selaku pemilik toko Voltus
7. Bapak Ridwan selaku pemilik toko Isabel
8. Bapak Arif Nugroho, selaku pemilik toko Sahara
9. Teman-teman satu angkatan, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga hasil penelitian yang telah dilakukan kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan Agama Islam.

Metro, 27 Juli 2018  
Peneliti,



**JUWANTO EDY SAPUTRO**  
NPM. 13112309

## DAFTAR ISI

	Hal.
HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
ABSTRAK .....	v
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN .....	vi
HALAMAN MOTTO .....	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	viii
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
<b>BAB I    PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	7
1. Tujuan Penelitian .....	7
2. Manfaat Penelitian .....	7
D. Penelitian Relevan .....	8
<b>BAB II    LANDASAN TEORI</b>	
A. Diskon.....	11
1. Pengertian Diskon .....	11

2. Tujuan Diskon .....	13
3. Jenis-Jenis Diskon .....	14
B. Pelaksanaan Jual Beli .....	17
1. Pengertian Jual Beli .....	17
2. Objek Syarat Sah Jual Beli .....	19
3. Prinsip Dalam Jual Beli .....	21
4. Sebab Dilarangnya Jual Beli .....	21
C. Diskon Dalam Hukum Ekonomi Syariah .....	23
1. Ketentuan Harga Diskon Dalam Hukum Ekonomi Syariah.....	23
2. Proses Penerapan Diskon Dalam Hukum Ekonomi Syariah.....	25
3. Transaksi Yang Dilarang dalam Hukum Islam .....	25

### BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian .....	29
B. Sumber Data .....	30
1. Sumber Data Utama (Primer).....	30
2. Sumber Data Sekunder.....	31
C. Teknik Pengumpulan Data .....	30
1. Wawancara .....	32
2. Observasi.....	33
3. Dokumentasi .....	34
D. Penyajian Keabsahan Data .....	34

E. Teknik Analisis Data .....	35
1. Tahap Data Reduction (Reduksi Data).....	36
2. Tahap Data Display (Penyajian Data) .....	36
3. Penarikan Kesimpulan.....	37
<b>BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Deskripsi Lokasi Penelitian.....	38
1. Sejarah Singkat Pasar Cendrawasih .....	38
2. Fasilitas Toko Di Pasar Cendrawasih .....	39
3. Toko-Toko Yang Ada Di Pasar Cendrawasih.....	39
4. Batas-Batas Pasar Cendrawasih .....	40
B. Pemberian Diskon Pasar Cendrawasih.....	41
1. Kualitas Barang Yang Diberi Diskon .....	41
2. Jenis Barang Yang Didiskon.....	43
3. Cara Pemberian Diskon.....	47
4. Tujuan Pemberian Diskon.....	52
C. Pembahasan.....	55
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	58
B. Saran.....	59
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
<b>RIWAYAT HIDUP</b>	

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Transaksi jual beli sangat dibutuhkan kejujuran para pihak bukan hanya agar sesuai dengan ketentuan syariat tetapi juga untuk terciptanya kepuasan para pihak dalam transaksi yang dilakukan. Dalam masalah jual beli Islam telah memberikan aturan seperti yang telah diungkapkan oleh para ulama fiqh mengenai rukun dan syarat jual beli. Baik yang berkenaan dengan pihak penjual dan pembeli, akad, maupun objek akad atau barang yang diperjualbelikan. Menurut Al-Muslih<sup>1</sup> ada tiga hal yang perlu dipenuhi dalam menawarkan sebuah produk: 1) Produk yang ditawarkan memiliki kejelasan barang, kejelasan ukuran/takaran, kejelasan komposisi, tidak rusak/kadaluarsa dan menggunakan bahan yang baik, 2) Produk yang diperjualbelikan adalah produk yang halal dan, 3) Dalam promosi maupun iklan tidak melakukan kebohongan. Dalam Islam dikenal dua istilah berbeda mengenai harga suatu barang, yaitu *as-saman* dan *as-si'r*. *As-Saman* adalah patokan harga suatu barang, sedangkan *as-si'r* adalah harga yang berlaku secara aktual di dalam pasar.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Abdullah Al-Muslih & Shalah ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, (Jakarta : Darul Haq, 2004), hlm. 331.

<sup>2</sup> Abdul Azis dahlan, *Ensiklopedi Hukum Islam jilid 5*, (Jakarta: Ichiar Baru Van Hoeve, 2006), hlm.1802.

<sup>3</sup>*Ibid* .

Ulama fiqh membagi as-si'r menjadi dua macam. Pertama, harga yang berlaku secara alami, tanpa campur tangan pemerintah. Dalam hal ini pedagang bebas menjual barang dengan harga yang wajar, dan mempertimbangkan keuntungannya. Pemerintah dalam harga yang berlaku secara alami tidak boleh campur tangan, karena campur tangan pemerintah dalam perkara ini dapat membatasi kebebasan dan merugikan hak para pedagang ataupun produsen. Kedua, harga suatu barang yang ditetapkan pemerintah setelah mempertimbangkan modal dan keuntungan wajar bagi pedagang maupun produsen serta melihat keadaan ekonomi yang riil dan daya beli masyarakat.<sup>3</sup>

Jual beli secara definitif yaitu tukar menukar harta benda atau sesuatu yang diinginkan dengan sesuatu yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat. Adapun menurut Malikiyah, Syafi'iyah, dan Hanabilah, bahwa jual beli ( al-ba'i ) yaitu tukar menukar harta dengan harta pula dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan. Objek jual beli terdiri atas benda yang terwujud dan benda yang tidak berwujud, yang bergerak maupun benda yang tidak bergerak, dan yang terdaftar maupun yang tidak terdaftar.<sup>4</sup>

Objek yang diperjualbelikan adalah sebagai barang yang diperjualbelikan harus ada, barang yang diperjualbelikan harus bisa diserahkan, barang yang diperjualbelikan harus berupa barang yang memiliki nilai/harga tertentu, barang yang diperjualbelikan harus halal, barang yang diperjualbelikan harus diketahui pembeli, kekhususan barang yang diperjualbelikan harus diketahui, penunjukkan dianggap memenuhi syarat langsung oleh pembeli tidak memerlukan penjelasan lebih lanjut, dan barang yang dijual harus ditentukan secara pasti pada waktu akad. Jual beli dapat dilakukan terhadap : obyek yang di diskon adalah barang berupa sepatu sedangkan pemberian diskon yaitu

---

<sup>3</sup>*Ibid*

<sup>4</sup>Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2012), h. 92

sebesar 10%, 30%,50%, dan 70% . Adapun tujuan dari pemberian diskon adalah Mendorong pembeli untuk membeli dalam jumlah yang besar sehingga volume penjualan diharapkan akan bisa naik.<sup>5</sup>

Hukum ekonomi syariah merupakan ilmu pengetahuan yang mempelajari perilaku manusia sebagai hubungan antara tujuan dan sarana untuk memiliki kegunaan alternatif berdasarkan hukum islam. Adapun studi ilmu ekonomi syariah adalah suatu studi yang mempelajari cara-cara manusia mencapai kesejahteraan dan mendistribusikannya berdasarkan hukum Islam. Kesejahteraan yang dimaksud adalah segala sesuatu yang mempunyai nilai dan harga, mencakup harta kekayaan, dan jasa yang diproduksi dan dialihkan, baik dalam membentuk menjual dan dibeli para pembisnis, maupun dalam bentuk transaksi lainnya yang sesuai ekonomi syariah. Selain itu, dalam hal tertentu antara suatu masyarakat dengan masyarakat yang lainnya dalam melakukan aktivitas dalam memenuhi kebutuhan kehidupannya mempunyai unsur kesamaan bila menjadikan Alquran dan hadist sebagai rambu-rambu dalam beraktivitas dimaksud, baik dalam bentuk hukum perbankan, jual beli, asuransi, gadai, utang piutang, maupun dalam bentuk lainnya dalam bidang hukum ekonomi yang dalam bahasa peraturan perundang-undangan di sebut ekonomi syariah.<sup>6</sup>

Firman Allah SWT :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُّؤْمِنِينَ ﴿٢٧٨﴾  
فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۗ وَإِن تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ  
أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ﴿٢٧٩﴾

*Artinya: 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*

---

<sup>5</sup>Ibid

<sup>6</sup>Zainuddin Ali, *Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2009), h. 16



*menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang mengulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.<sup>7</sup>*

Dalam Asbabun Nuzul dikemukakan bahwa turunnya ayat tersebut di atas (Q.S. 2 al Baqarah: 278-279) berkenaan dengan pengaduan yang dilakukan Bani Mughirah kepada Gubernur mekah, Attab bin As-yad, setelah *Fat-hu Mekkah*, tentang hutang-hutangnya yang berriba sebelum ada hukum penghapusan riba, kepada bin Bani ‘Amr bin ‘Auf dari suku Tsaqif. Bani Mughirah berkata kepada ‘Attab bin As-yad: “kami adalah orang yang paling menderita akibat dihapusnya riba. Kami ditagih membayar riba oleh orang lain, sedang kami tidak mau menerima riba karena mentaati hukum penghapusan riba.” Maka berkata Bani ‘Amr: “ kami minta penyelesaian atas tagihan riba kami.” Maka Gubernur ‘Attab menulis surat kepada Rasulullah saw, yang dijawab oleh beliau sesuai dengan ayat di atas (Q.S. 2 al Baqarah: 278-279)<sup>8</sup>

Dalam masalah jual beli, Islam telah memberikan aturan-aturan seperti yang telah diungkapkan oleh para ulama fiqih mengenai rukun dan syarat. Baik yang berkenaan pihak penjual dan pembeli, akad, maupun objek akad atau barang yang diperjualbelikan. Salah satu hal penting yang perlu diperhatikan adalah mengenai objek akad agar tidak terjadi penyimpangan sehingga menyebabkan kerugian salah satu atau kedua belah pihak. Islam memiliki batasan tertentu mengenai objek akad yang diperjualbelikan.<sup>9</sup>

Produk dalam yang ditawarkan memiliki kejelasan barang, kejelasan ukuran, menggunakan bahan yang baik, dan dalam promosi maupun iklan tidak

---

<sup>7</sup>Q.S. Al-Baqarah (2) 278-279

<sup>8</sup>Dahlan dan Zakia Alfarisi, *Asbabun Nuzul Latar Belakang Historis turunya Ayat-Ayat Al-Qur'an* (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2000) h. 90

<sup>9</sup>*Ibid*,

melakukan kebohongan. Oleh karena itu praktek jual beli harus dikerjakan secara bertanggung jawab. Konsep jual beli dalam Islam ialah jual beli yang membawa keuntungan dan manfaat pada pelakunya dan berdasarkan atas ketuhanan, etika, kemanusiaan dan keseimbangan. Dalam keuntungan perspektif pihak penjual adalah apa yang didapatkan berdasarkan kuantitas penjualan barang. Ada banyak cara yang dilakukan sebagai upaya mempengaruhi pembeli agar membeli barang yang dijualnya. Salah satunya ialah dengan melakukan pemberian diskon dalam sistem pemasarannya.

Pemberian diskon dalam hukum ekonomi syariah harus sesuai dengan syariat islam yaitu adanya kejujuran, keterbukaan di dalamnya serta terpenuhinya syarat-syarat dan rukun jual beli itu sendiri. Syariat Islam mendorong manusia untuk berniaga dan menganjurkannya sebagai jalan mengumpulkan rezeki, karena Islam mengakui produktifitas perdagangan atau jual beli. Di dalam jual beli terdapat manfaat yang amat besar bagi produsen yang menjualnya dan bagi konsumen yang membelinya atau bagi semua orang yang terlibat dalam aktifitas jual beli tersebut.

Jenis diskon yang digunakan adalah jenis diskon *Cashback* potongan harga, karena dengan diskon *Cashback* potongan harga membuat pelanggan kami merasa puas. Dan bila konsumen atau pembeli sudah menjadi pelanggan kami memberikan sebuah kupon, mereka menjadi lebih senang dan bisa jadi menguntungkan dalam jangka panjang.<sup>10</sup> Jenis diskon yang di terapkan adalah potongan harga dengan terbatas waktu, karena dengan diskon terbatas waktu para pelanggan dapat rutin untuk berbelanja<sup>11</sup>. Untuk mendapatkan cashback, biasanya konsumen harus melakukan pembelian dengan nominal tertentu. Karena diskon yang kami berikan hanya untuk menarik konsumen/pembeli

---

<sup>10</sup>Hasil Wawancara dengan Bapak Yuli pemilik toko sepatu dan sandal Voltus,pada tanggal 23 Mei 2018 pukul 13.00-14.00 WIB.

<sup>11</sup>*Ibid*

melakukan pembelian di toko kami. Barang yang didiskon di toko kami ini seperti sandal dan sepatu <sup>12</sup>.

Bentuk diskon yang kami gunakan adalah seperti diskon tulisan 20% , 30%, 50% bahkan sampai dengan 70%. Dengan cara diskon seperti ini semakin banyak sekali konsumen/pembeli melihat dan pada akhirnya datang ke toko kami untuk bertanya dan membeli barang-barang yang di diskon.<sup>13</sup>

Diskon atau potongan harga merupakan sesuatu yang umum digunakan yang dapat berguna daya tarik bagi pembeli untuk membeli dalam jumlah besar. Manfat yang diperoleh bagi penjual adalah penjualan dalam jumlah banyak akan mengurangi biaya produksi tiap unitnya. Manfaat bagi pembeli adalah akan mengurangi biaya pesanan dan pembayaran harga satuan lebih rendah dari biasanya. Seringkali yang terjadi adalah barang yang didiskon merupakan barang yang tidak laku atau berkualitas jelek, barang yang didiskon telah berumur tahunan, pemberian diskon dalam pelaksanaan jual beli di pasar Cendrawasih Kota Metro, apakah boleh dilakukan atau tidak diperbolehkan dalam hukum ekonomi syariah. Maka pembeli harus benar-benar teliti sebelum membeli barang.

Berdasarkan permasalahan di atas, perlu diadakan penelitian dengan judul "Pemberian Diskon dalam Pelaksanaan Jual Beli di Pasar Cendrawasih Kota Metro Perspektif Hukum Ekonomi Syariah".

---

<sup>12</sup>*Ibid*

<sup>13</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Arif Nugroho pemilik toko Sahara, pada tanggal 29 Mei 2018 pukul 14.00-15.00 WIB.

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah diuraikan di atas, maka permasalahan sebagai berikut: Bagaimana pemberian diskon dalam pelaksanaan jual beli di pasar cendrawasih kota Metro menurut perspektif hukum ekonomi syariah?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah sesuatu yang akan dicapai, yang dapat memberikan arah terhadap kegiatan yang dilakukan. Bertitik pada permasalahan yang ada, maka tujuan dalam penelitian ini adalah: Untuk mengetahui pemberian diskon dalam pelaksanaan jual beli di pasar cendrawasih Kota Metro Perspektif Hukum Ekonomi Islam.

### **2. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### **a. Secara Teoritis**

- 1) Menambah khazanah keilmuan yang dapat berguna bagi pengembangan ilmu hukum Islam dalam bidang yang berkaitan dengan muamalah
- 2) Sebagai acuan untuk penelitian serupa dimasa yang akan datang serta dapat dikembangkan lebih lanjut demi mendapatkan hasil yang sesuai dengan perkembangan zaman.

### **b. Secara Praktis**

Memberikan masukan pemikiran kepada pihak yang terkait langsung dengan objek penelitian maupun masyarakat luas dalam rangka memperbaiki sistem yang tidak sesuai dengan tata aturan yang ada dan menyikapi hal-hal tentang mu'amalah khususnya jual beli yang tidak sesuai dengan hukum Islam.

### **D. Penelitian Relevan**

Agar tidak terjadi pengulangan pembahasan maupun pengulangan penelitian dan juga dapat melengkapi wacana yang berkaitan dengan penelitian maka diperlukan wacana atau pengetahuan tentang penelitian-penelitian sejenis yang telah diteliti sebelumnya. Terkait dengan penelitian ini, sebelumnya telah ada beberapa penelitian yang mengangkat tema sama yakni mengenai diskon dan yang berkaitan dengan promosi adalah sebagai berikut:

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Yuniati Asmaniah, pada tahun 2007 dengan Judul "*Bauran Promosi dalam Perspektif Islam*" diperoleh kesimpulan sebagai berikut: (1) menekankan konsep bauran dalam persepektif Islam yang pada dasarnya bauran promosi harus dilakukan sesuai dengan etika keislaman yaitu menghindari perbuatan penipuan, mengingkari janji, menghindari iklan porno (ilusi ketidaksenonohan) serta publikasi yang menghalalkan segala cara. (2) Islam menganjurkan agar berpromosi tidak berlebihan dalam menyampaikan informasi tentang produk yang

dipromosikan, intinya produsen harus jujur dalam menyampaikan apapun tentang produknya.<sup>14</sup>

Selanjutnya berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Mariana, pada tahun 2009, yaitu dengan judul “*Hubungan Sikap Konsumen pada Discount dengan Minat Membeli Produk Fashion Pada Remaja Akhir (Studi pada Mahasiswa semester 1 UIN Malang tahun 2008/2009)*”.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, berkenaan dengan sistem diskon didapatkan hasil sebagai berikut: (1) 52,2% responden cenderung bersikap negatif dan 47,8% bersikap positif terhadap discount produk fashion. (2) Untuk tingkat minat membeli, didapatkan 25,5% memiliki minat membeli tinggi, 65% responden sedang, 9,6% responden rendah. Hasil analisis korelasi menyatakan ada hubungan yang signifikan antara sikap (X) ( $R=0.378$  dengan  $p=0.000$ ) dengan minat (Y). Maka hipotesis ( $H_a$ ) yang berbunyi “ada hubungan yang positif antara sikap pada diskon dengan minat membeli produk fashion pada konsumen remaja akhir di UIN Malang. Semakin positif sikap konsumen pada discount maka semakin tinggi pula minat beli terhadap produk fashion tersebut.”<sup>15</sup>

Dari beberapa penelitian terdahulu di atas, dapat diketahui bahwa kajian tentang jual beli dengan pemberian diskon dalam pelaksanaan jual beli di Pasar Cendrawasih Kota Metro Perspektif Hukum Ekonomi Syariah ternyata belum

---

<sup>14</sup>Yuniati Asmaniah, “*Bauran Promosi dalam Persepektif Islam*”, Skripsi (Malang: Universitas Islam Negeri Malang, 2007).

<sup>15</sup> Mariana, “*Hubungan Sikap Konsumen pada Discount dengan Minat Membeli Produk Fashion Pada Remaja Akhir (Studi pada Mahasiswa semester 1 UIN Malang tahun 2008/2009)*” Skripsi (Malang: Universitas Islam Negeri, 2009).

pernah diteliti. Meskipun dalam satu tema yang sama yakni diskon atau yang berkenaan dengan objek penelitiannya berbeda, yaitu di pertokoan Pasar Cendrawasih Kota Metro.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Diskon

##### 1. Pengertian Diskon

Diskon merupakan pengurangan dari harga daftar yang diberikan oleh penjual kepada pembeli yang juga mengorbankan fungsi pemasaran atau menyediakan fungsi tersebut untuk dirinya sendiri. Potongan harga dapat menjadi alat yang bermanfaat dalam perencanaan strategi pemasaran<sup>16</sup>.

Diskon atau potongan harga merupakan sesuatu yang umum digunakan yang dapat berguna daya tarik bagi pembeli untuk membeli dalam jumlah besar. Manfaat yang diperoleh bagi penjual adalah penjualan dalam jumlah banyak akan mengurangi biaya produksi tiap unitnya. Manfaat bagi pembeli adalah akan mengurangi biaya pesanan dan pembayaran harga satuan lebih rendah dari biasanya, tetapi kerugian yang dapat timbul adalah membengkaknya biaya penyimpanan karena pemesanan yang lebih besar akan meningkatkan insventory.<sup>17</sup>

Berdasarkan konsep di atas bahwa diskon adalah pemberian potongan harga yang diberikan penjual kepada pembeli adapun keuntungan bagi penjual adalah dalam jumlah banyak akan mengurangi biaya produksi tiap unitnya sedangkan bagi pembeli adalah akan mengurangi biaya pesanan dan pembayaran harga satuan lebih rendah dari biasanya.

Diskon juga disebut dengan istilah *khasm*. Diskon dalam jual beli Islam terdapat pada akad *muwadla'ah* atau *Al-Wadli'ah*. Akad *muwadla'ah* merupakan bagian dari prinsip jual beli dari segi perbandingan harga jual dan harga beli. *Bay' al-muwadla'ah* adalah jual beli dimana penjual melakukan penjualan dengan harga yang lebih rendah dari pada harga pasar atau dengan

---

<sup>16</sup>Erry Fitrya, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem diskon*, (Malang: Ntp Press, 2005), h. 89

<sup>17</sup>Desi Kusumawardani, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem diskon* dikutip oleh Erry Fitrya Primadhany dari judul asli Meminimasi Total biaya persediaan produk dengan mempertimbangkan adanya unit Diskon (Skripsi Sarjana: UII, 2011), h. 13



potongan (diskon). Penjualan semacam ini biasanya hanya dilakukan untuk barang-barang yang nilai bukunya sudah sangat rendah.<sup>18</sup>

Berdasarkan pada konsep tersebut bahwa penjual dalam menerapkan diskon tentunya telah memperhitungkan dengan bijaksana, jangan sampai program diskon mendatangkan kerugian bagi penjual. Penjual menyelenggarakan diskon dengan harapan dapat meningkatkan penjualan. Oleh karena itu, penjual harus merancang program diskon sedemikian rupa sehingga pembeli menjadi tertarik. Memahami perilaku pembeli merupakan penunjang keberhasilan program diskon agar program tersebut tepat sasaran. Seorang penjual yang mengalami bagaimana pembeli akan bereaksi terhadap harga atau diskon yang ditawarkan, berarti penjual tersebut lebih baik dari penjual-penjual lainnya yang menjadi pesaing.

Konsumen cenderung memilih produk yang sudah dikenal dan terbukti mempunyai kualitas baik. Hal ini mendorong setiap perusahaan (penjual) untuk menyusun strategi promosi yang efektif dan dapat membuat konsumen tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan. Salah satu strategi yang sering digunakan adalah promosi penjualan dalam bentuk diskon harga. Diskon sering digunakan karena menghasilkan tanggapan yang lebih cepat dari konsumen.<sup>19</sup>

Berdasarkan pada konsep tersebut bahwa dengan adanya diskon atau potongan harga sangat menarik minat pembeli untuk mendapatkan barang yang dibutuhkan. Diskon adalah potongan harga pada setiap barang yang dijual oleh penjual agar produknya diminati oleh banyak pembeli. Diskon diberikan oleh penjual juga beragam macamnya meliputi situasi yang sedang terjadi, diskon adalah pengurangan harga dari penjual kepada pembeli, yang fungsinya untuk penjual itu sendiri karena diskon atau potongan harga adalah merupakan alat yang bermanfaat dan tujuan bagi penjual dalam

---

<sup>18</sup>Radit Aditiya, "Jual Beli dalam Hukum Diskon". (Yogyakarta: Universitas Gajahmada) Vol. 2, No. 13/2011. H.3

<sup>19</sup>Maya Ferdina Satyo, "Pengaruh Diskon Harga, Merek Produk dan Layanan Pelanggan Terhadap Keputusan Pembelian Garmen" *Ilmu dan Riset Manajemen*, (Indonesia : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi) Vol.2 No. 8 2013, h. 2

pemasaran barang-barang yang dijualnya dan potongan atau diskon tersebut merupakan pengurangan terhadap harga yang telah ditetapkan. Dijelaskan lagi oleh Simamora bahwa potongan penjualan tersebut adalah potongan tunai (*cash discount*) yang ditawarkan kepada para pelanggan yang membeli barang-barang dagangan secara kredit.”

Diskon disebut juga para pedagang kresit sering menyebutnya dengan korting dalam kamus besar bahasa Indonesia, diskon berarti potongan harga menurut keuangan diskon merupakan potongan bunga bagi nasabah yang menjamin uang di bank. Besaran diskon biasanya dinyatakan dalam bentuk persentase, jarang diskon dinyatakan dalam bentuk rupiah. Diskon diberikan pada umumnya 10%, 30%,50%, dan 70%.<sup>20</sup>

Berdasarkan pada konsep tersebut bahwa dengan diberikannya diskon seorang pembeli pasti melakukan suatu hal agar bisa menarik simpati orang lain yakni dapat dengan promosi melalui mulut kemulut, atau dari orang ke media atau juga melalui potongan harga. Diskon atau potongan harga yang diberikan kepada pembeli dengan harga yang telah ditetapkan yang biasanya Diskon diberikan pada umumnya 10%, 30%,50%, dan 70% dan merupakan strategi dalam promosi dan sistem diskon sering digunakan oleh penjual dalam meningkatkan penjualannya karena dengan adanya diskon atau potongan harga sangat menarik minat pembeli untuk mendapatkan barang yang dibutuhkan.

Diskon juga mempunyai efek yang positif terhadap konsumen dalam konteks nilai produk dengan penawaran. Dalam pemberian diskon ada untungnya bagi konsumen yaitu diskon dapat menghasilkan nilai standar ekonomi dengan cara menurunkan jumlah uang yang harus dibayarkan dan konsumen tetap mendapatkan keuntungan yang sama dari produk tersebut dan pemberian diskon, yaitu konsumen dapat membandingkan harga yang telah didiskon. Sistem diskon

---

<sup>20</sup> Siti Rupi'ah, "Pengaruh Pemberian diskon terhadap peningkatan penjualan" (Malang: Universitas Islam Negeri ) Vol. 10, No. 2/2015

dilakukan dengan cara memotong beberapa persen dari harga asli, sehingga harga yang ditawarkan berkurang dari harga asli penawaran produk. Besar diskon biasanya dinyatakan dalam bentuk presentase (%).

## **2. Tujuan Diskon**

Tujuan dari pemberian diskon adalah agar pembeli untuk membeli barang dalam jumlah yang besar dan memusatkan perhatian pembeli, diadakannya diskon atau potongan. Mendorong pembeli untuk membeli dalam jumlah yang besar sehingga volume penjualan diharapkan akan bisa naik. pemberian potongan harga akan berdampak terhadap konsumen, terutama dalam pola pembelian konsumen yang akhirnya juga berdampak terhadap volume penjualan yang diperoleh perusahaan.

Tujuan pemberian diskon dari pihak pembeli kepada penjual yakni:

1. Mengajak pembeli untuk membeli barang yang dijual oleh penjual dalam skala besar
2. Untuk menarik pembeli dalam skala besar
3. Diharapkan pembeli dapat menjadi pelanggan tetap penjual tersebut.<sup>21</sup>

Berdasarkan definisi di atas bahwa tujuan pemberian potongan harga atau diskon yang dilakukan penjual terhadap produk yang dijualnya adalah untuk mengurangi produk yang tersimpan dan meningkatkan penjualan pada kategori produk tertentu.

---

<sup>21</sup>Radit Aditiya, "Jual Beli dalam Hukum Diskon", h. 2

### 3. Jenis-Jenis Diskon

Macam-macam diskon adalah diskon bersyarat diskon Plus diskon kupon, diskon anggota *Up To Discount*, *Clereance Discount* dan diskon terbatas.<sup>22</sup>

- a. Diskon bersyarat adalah diskon yang diberikan kepada pembeli karena syarat-syarat tertentu telah ditetapkan penjual. Pada dasarnya terdapat dua jenis diskon bersyarat dalam perusahaan, yaitu:
  - 1) Diskon Tunai adalah potongan harga yang diberikan kepada pembeli dari harga resmi yang tertera pada brosur harga.
  - 2) Diskon Kredit adalah potongan harga yang diberikan karena pembeli membayar utang pembelian dalam masa potongan tunai sesuai dengan syarat pembelian yang telah ditentukan
- b. Diskon Plus adalah yang diberikan kepada pembeli yang besarnya diskon sebanyak dua macam. Jika terdapat suatu produk tertulis 50%+20%, hal tersebut yang disebut diskon plus. Diskon tersebut bukan diskonnya 70%, tetapi harga beli dipotong dengan 50%, kemudian harga yang didiskon dipotong lagi 20%.
- c. Diskon Kupon adalah diskon yang diberikan kepada pembeli yang mempunyai kupon pembelian. Diskon kupon dapat diperoleh dari brosur atau Koran. Selain itu, diskon kupon juga dapat kita peroleh melalui internet.
- d. Diskon anggota atau member discount adalah diskon yang berlaku untuk anggota tertentu, dan bagi yang tidak menjadi anggota tidak diberikan diskon. Konsumen yang telah terdaftar menjadi anggota pada waktu melakukan

---

<sup>22</sup>Slamet Hk, dkk. Macam-macam diskon yang diperlukan anda ketahui dalam upaya peningkatan hasil produksi. Seminar Nasional pada tanggal 04 Juni 2013

transaksi mendapatkan diskon khusus sesuai dengan ketentuan yang sedang berlaku.<sup>23</sup>

- e. Up to discount adalah diskon yang diberikan kepada pembeli yang macam diskonnya bermacam-macam dengan diskon maksimal seperti yang dicantumkan. Up to discount banyak diterapkan pada produk fashion.<sup>24</sup>
- f. Clearance discount adalah diskon yang diberikan kepada pembeli dengan besarnya diskon disesuaikan dengan keinginan pembeli. Maksudnya, Anda diberi kebebasan untuk menawar harga yang tertera di label. Clearance discount biasa diterapkan di pasar tradisional. Dalam diskon ini pembeli harus memiliki kejelian dalam memenangkan penawaran. Seni menawar merupakan gabungan dari pengetahuan, persuasive, dan bahasa tubuh.<sup>25</sup>
- g. Diskon di waktu terbatas adalah menaruhnya di waktu terbatas. Sebagai contoh jakarta midnight sale yang diadakan di berbagai mal. Trik ini ditujukan untuk menimbulkan unsur ketergesa-gesaan sehingga setiap orang yang datang akan merasa memiliki momentum sempit dan terancam kehabisan barang yang diinginkan. Selain itu diskon di hari-hari besar, seperti saat ini kita akan merayakan hari kemerdekaan.<sup>26</sup>

Berdasarkan definisi tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa macam-macam potongan diskon yaitu meliputi: diskon tunai merupakan: pengurangan harga untuk pembeli yang segera membayar tagihannya atau membayar tagihan tepat pada waktunya, Diskon Plus merupakan yang diberikan kepada pembeli yang

---

<sup>23</sup>*ibid*

<sup>24</sup>*ibid*

<sup>25</sup>*ibid*

<sup>26</sup>*ibid*

besarnya diskon sebanyak dua macam, member discount merupakan diskon yang berlaku untuk anggota tertentu, dan bagi yang tidak menjadi anggota tidak diberikan diskon, dan Salah satu cara marketing untuk melakukan diskon adalah menaruhnya di waktu terbatas.

## **B. Pelaksanaan Jual Beli**

### **1. Pengertian Jual Beli**

Secara terminologi fiqh jual beli disebut dengan *al-bai'i* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal *al-bai'i* dalam terminologi fiqh terkadang dipakai untuk pengertian lawannya, yaitu lafal *al-syira* yang berarti membeli atau jual beli.<sup>27</sup> Perkataan jual beli terdiri dari dua suku kata yaitu "jual dan beli". Sebenarnya kata "jual dan beli" mempunyai arti yang satu sama lain bertolak belakang. Kata jual menunjukkan bahwa adanya perbuatan menjual, sedangkan beli adalah perbuatan membeli. Dengan demikian perkataan jual beli menunjukkan adanya dua perbuatan dalam satu peristiwa, yaitu satu pihak menjual dan pihak lain membeli, dalam hal ini terjadilah peristiwa hukum jual beli yang terlihat bahwa dalam perjanjian jual beli terlibat dua pihak yang saling menukar atau melakukan pertukaran.<sup>28</sup>

Berdasarkan pada definisi yang dikemukakan di atas maka dapat diambil pengertian bahwa pengertian jual beli secara definitif yaitu tukar menukar harta benda atau sesuatu yang diinginkan dengan sesuatu yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat dan jual menunjukkan bahwa adanya perbuatan menjual, sedangkan beli adalah perbuatan membeli, yaitu satu pihak menjual dan pihak lain membeli, dalam hal ini terjadilah peristiwa hukum jual beli.

---

<sup>27</sup>Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta:Kencana, 2012), cetakan 1, h. 101

<sup>28</sup>Suhrawardi dan Farid Wajdi, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012) cetakan pertama, h. 139

رَجَالٌ لَا تُلْهِهِمْ تِجَارَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَن ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ  
الزَّكَاةِ يَخَافُونَ يَوْمًا تَتَقَلَّبُ فِيهِ الْقُلُوبُ وَالْأَبْصَارُ ﴿٣٧﴾

Artinya: Laki-laki yang tidak dilalaikan oleh perniagaan dan tidak (pula) oleh jual beli dari mengingati Allah, dan (dari) mendirikan sembahyang, dan (dari) membayarkan zakat. mereka takut kepada suatu hari yang (di hari itu) hati dan penglihatan menjadi goncang.<sup>29</sup>

Berdasarkan ayat tersebut di atas maka dapat dimakna bahwa orang yang tidak dilalaikan oleh perdagangan dan jual beli dari mengingat Allah, melaksanakan sholat, dan menunaikan zakat mereka takut kepada hari ketika hati dan penglihatan menjadi goncang (hari kiamat), mereka melakukan itu agar Allah memberikan balasan amal mereka yang paling baik dan agar Allah menambah karunia-Nya kepada mereka dan Allah akan memberikan rezeki kepada siapa saja yang Allah kendaki tanpa batas. Sedangkan jenis-jenis jual beli ada empat macam:

- (1) Muqa'izah: yakni jual beli barang dengan barang
- (2) Sharf: yakni jual beli dengan tunai, seperti emas dengan perak
- (3) Sakam: yakni jual beli dengan penyerahan barang di belakang, seperti pembelian gandum yang masih di ladangnya.
- (4) Mutlaq: yakni jual beli bebas barang dengan uang.<sup>30</sup>

## 2. Objek Syarat Sah Jual Beli

Jual beli dapat dilaksanakan dengan sah dan memberikan dampak yang baik dan tepat hendaknya di realisasikan syarat-syarat terlebih dahulu. Karena hal tersebut berkaitan dengan pihak penjual dan pembeli, atau dengan obyek antara yang dijual dan yang dibeli. Adapun syarat-syaratnya adalah sebagai berikut:

---

<sup>29</sup>Q.S. An-Nur (24) 37.

<sup>30</sup>Muhammad Sharif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam Prinsip Dasar*. (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012) h.125

1. Yang berkaitan dengan pihak-pihak yang berlaku, harus memiliki kompetensi dalam melakukan aktivitas itu, yakni dengan kondisi yang sudah akal, baliq serta berkemampuan memilih. Tidak sah transaksi yang dilakukan anak kecil yang belum nalar, orang gila atau orang dipaksa.
2. Yang berkaitan dengan obyek jual belinya, yakni:
  - a) Obyek jual beli tersebut harus suci, bermanfaat, bisa diserahkan, dan merupakan milik penuh salah satu pihak
  - b) Mengetahui objek yang diperjualbelikan dan juga pembayarannya, agar tidak terkena faktor “ketidaktahuan” yang bisa termasuk “menjual kucing dalam karung” karena itu dilarang
  - c) Tidak memberikan batas waktu. Tidak sah menjual barang untuk jangka masa waktu tertentu yang diketahui atau tidak diketahui.<sup>31</sup>

Berdasarkan definisi-definisi tersebut di atas maka dapat diambil kesimpulan bahwa hukum ekonomi syariah memiliki unsur-unsur yang meliputi barang yang diperjualbelikan harus ada, barang yang diperjualbelikan harus bisa diserahkan, barang yang diperjualbelikan harus berupa barang yang memiliki nilai/harga tertentu, barang yang diperjual belikan harus halal, barang yang diperjualbelikan harus diketahui pembeli, kekhususan barang yang dijualbelikan harus diketahui, penunjukkan dianggap memenuhi syarat langsung oleh pembeli tidak memerlukan penjelasan lebih lanjut, dan barang yang dijual harus ditentukan secara pasti pada waktu akad. Jual beli dapat dilakukan terhadap : barang yang terukur menurut porsi, jumlah, berat, atau panjang, baik berupa satuan atau keseluruhan.

### **3. Prinsip Dalam Jual Beli**

Mekanisme pasar dalam Islam dibangun atas prinsip-prinsip sebagai berikut:

- a. Ar-ridha, yakni segala transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak.
- b. Berdasarkan persaingan sehat, mekanisme pasar akan terhambat bekerja jika terjadi penimbunan (ihtikar) atau monopoli. Monopoli dapat diartikan, setiap

---

<sup>31</sup>Abdullah dan Shalah Ash-Shawi. *Fikih Ekonomi Keuangan Islam.*, h. 92-93



barang yang penahanannya akan membahayakan konsumen atau orang banyak.

- c. Kejujuran merupakan pilar yang sangat penting dalam
- d. Islam, sebab kejujuran adalah nama lain dari kebenaran itu sendiri. Islam melarang tegas melakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun. Sebab, nilai kebenaran ini akan berdampak langsung kepada para pihak yang melakukan transaksi dalam perdagangan dan masyarakat secara luas.
- e. Keterbukaan serta keadilan. Pelaksanaan prinsip ini adalah transaksi yang dilakukan dituntut untuk berlaku benar dalam pengungkapan kehendak dan keadaan yang sesungguhnya.

#### **4. Sebab Dilarangnya Jual Beli**

Adapun sebab-sebab dilarangnya jual beli hal tersebut tergantung dari akat atau kesepakatan yang dilakukan antara penjual dan pembeli. Sebab-sebab dilarang jual beli bisa kembali kepada akad jual beli dan bisa kepada hal lain. Larangan yang kembali kepada akad dasarnya adalah tidak terpenuhinya persyaratan sahnya jual beli sebagaimana telah disinggung sebelumnya. Yang berkaitan dengan sebab dilarangnya jual beli adalah sebagai berikut :

- a. Tidak terpenuhinya syarat adanya perjanjian. Yakni menjual yang tidak ada, seperti menjual anak binatang yang masih dalam tulang sulbi pejantannya atau masih tulang dada induknya, menjual janin yang masih dalam perut induknya dan sejenisnya.
- b. Tidak terpenuhinya syarat nilai dan fungsi yang di syariatkan dari objek yang diperjualbelikan, seperti menjual bangkai, daging babi dan benda-benda haram lainnya, atau menjual barang-barang najis. Karena semua itu dianggap tidak

bernilai, meskipun sebagian orang menganggap bernilai karena tidak memandangnya dengan hukum syariat.

- c. Tidak terpenuhinya syarat kepemilikan objek jual beli oleh si penjual.<sup>32</sup>

Berdasarkan pada definisi tersebut bahwa Allah menyariatkan jual beli yaitu sebagai pemberi peluang dan keluasan untuk hamba-hamba-Nya karena semua manusia secara pribadi memiliki kebutuhan sandang dan pangan, sedangkan kebutuhan tersebut tidak pernah putus dariselama manusia masih hidup, akan tetapi agar seorang muslim dengan mudah mendapatkan apa yang dibutuhkannya dengan sesuatu yang ditangan saudaranya tanpa ada kesulitan yang berarti.

## **C. Diskon dalam Hukum Ekonomi Syariah**

### **1. Ketentuan Harga Diskon dalam Hukum Ekonomi Syariah**

Ketentuan harga diskon dalam hukum ekonomi syariah diperbolehkannya suatu transaksi selama hal tersebut tidak menyebabkan kemudharatan pada penjual maupun pada pembeli. Transaksi yang diperbolehkan yaitu:

- a. Hukum asal pada semua transaksi adalah halal yang tidak bisa dibatalkan kecuali dengan dalil yang benar, jelas dan tegas.
- b. Adapun gharar yang terkandung dalam transaksi ini dianggap tidak ada atau dimaafkan. Karena tidak menyebabkan kemudharatan pada kedua belah pihak.

Bagi penjual atau penyedia layanan jasa, ia tetap beruntung.<sup>33</sup>

Dalam istilah *marketing*, diartikan sebagai segala harga rendah yang diberikan oleh penjual kepada pembeli atas suatu komoditi atau jasa tertentu, untuk mendorong manusia melakukan pembelian atau mempertahankan mereka

---

<sup>32</sup>*ibid.*

<sup>33</sup>Radit Aditiya, "Jual Beli dalam Hukum Diskon", h. 4

melakukan aktivitas jual beli dengan penjual.<sup>34</sup> Istilah potongan harga atau diskon ini memang belum dikenal di kalangan fuqaha dalam kitab-kitab mereka. Akan tetapi istilah yang dikenal mereka untuk menunjuk pengertian potongan harga atau diskon adalah *al-batt min al-tbaman* atau *al-naqs min al-tbaman* (penurunan harga atau pengurangan harga).<sup>35</sup>

Firman Allah dalam Al-Qur'an:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ  
بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

*Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*<sup>36</sup>

Dari ayat yang mulia ini, asy-Syafi'i berhujjah bahwa jual beli tidak sah kecuali dengan qabul (sikap menerima). Karena qabul itulah petunjuk nyata suka sama suka, berbeda dengan mu aathaat yang terkadang tidak menunjukkan adanya suka sama suka. bahwa mereka melihat perkataan merupakan tanda suka sama suka, begitu pula dengan perbuatan, pada sebagian kondisi secara pasti menunjukkan keridhaan, sehingga mereka menilai sah jual-beli mu'aathaat. Mujahid berkata, "Kecuali perniagaan yang mengandung suka sama suka,"

---

<sup>34</sup>Syabbu Bahri, "Hukum Promosi Produk dalam Perspektif Hukum Islam", h. 148

<sup>35</sup>*Ibid*

<sup>36</sup> QS. An-Nisa (4): 29

menjual atau membeli antara satu orang dengan yang lainnya. (Begitu juga Ibnu Jarir meriwayatkan).<sup>37</sup>

Adapun dalam sebuah hadits Rasulullah SAW bersabda:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ يَقُولُ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ. رواه ابن ماجه

Artinya: “Dari Abi Sa’id al-Khudri berkata, Rasulullah SAW bersabda: sesungguhnya jual beli itu didasarkan atas saling meridai (suka sama suka)”. (HR. Baihaqi dan Ibnu Maajah).

Berdasarkan pada konsep-konsep tersebut di atas maka dapat diambil kesimpulan bahwa terkait dengan harga dalam ketentuan diskon harga merupakan nilai uang yang seseorang butuhkan untuk memperoleh sejumlah produk dan pelayanan sedangkan penetapan harga suatu produk atau jasa berdasarkan atau tergantung dari suatu transaksi tersebut diperbolehkan apabila tidak menyebabkan kemudharatan dari kedua belah pihak dan semua transaksi adalah halal yang tidak bisa dibatalkan kecuali dengan dalil yang benar.

Dari hadits di atas menunjukkan bahwa semua bentuk transaksi yang dilaksanakan berdasarkan rasa suka sama suka maka itu diperbolehkan selagi tidak terdapat larangan dari Allah dan Rosul-Nya, namun jika bertentangan dengan larangan dari Allah dan Rosul-Nya. Untuk melindungi hak-hak dan kepentingan masyarakat yang umumnya dituangkan dalam bentuk hukum formal bertujuan untuk mewujudkan sasaran dan tujuan yang hendak dicapai dalam pembangunan

---

<sup>37</sup>Syaikh Shafiyyurrahman al-Mubarakfuri, *Shahih Tafsir Ibnu Katsir*, (Bogor:PT Pustaka Ibnu Katsir, 2009), h. 45

ekonomi. Untuk itulah, dalam dekade belakangan ini diakui adanya hubungan erta antara ekonomi dengan hukum sehingga sering disebut pula hukum ekonomi.

## **2. Proses Penerapan Diskon dalam Hukum Ekonomi Syariah**

Proses perkembangan perekonomian dalam bidang perdagangan dan perindustrian semakin hari semakin maju pesat bahkan telah memberikan kemajuan yang luar biasa kepada konsumen dan berbagai produk barang yang ditawarkan kepada konsumen. Menurut Yusuf Aho Ae dalam Syabhu Bahri:

Salah satu penyebab yang mendasar dan melatarbelakangi perlunya penjagaan terhadap hak-hak para konsumen adalah karena metode periklanan modern yang kerap dilakukan disinformasikan kepada konsumen dari pada memberikan informasi yang jelas dan obyektif. Akibatnya konsumen berada dalam kondisi tawar menawar yang tidak berimbang karena kesumitan dalam memperoleh informasi yang memadai.<sup>38</sup>

Dalam menjaga terhadap konsumen yaitu tentang hak-haknya maka pihak penjual perlu mengadakan atau menerapkan metode yaitu yang sangat jitu sehingga para konsumen atau pembeli tidak akan mengadakan transaksi tawar-menawar lagi, misalkan para pedagang telah membuat metode dengan cara meberikan informasi secara tertulis yaitu dengan kata-kata diskon dan harga yang telah ditentukan.

## **3. Transaksi yang Dilarang Dalam Hukum Islam**

Dalam sistem harus terlepas dari beberapa faktor yang diharamkan. Adapun faktor-faktor diharamkannya sistem diskon adalah dikarenakan:

---

<sup>38</sup>Syabhu Bahri, "Hukum Promosi Produk dalam Perspektif Hukum Islam" (Surabaya: Institut Agama Islam Negeri), Vol. 8 No.1/ Juni 2013, h. 138

a. Haram Dzatnya

Transaksi dilarang karena objeknya terlarang. Misalnya: Khamr, bangkai, babi, dan lainnya. Dengan demikian jika terjadi transaksi jual beli barang-barang haram tersebut dengan akad *muwadla'ah*, secara otomatis transaksi ini menjadi haram

b. Haram Selain Dzatnya

Transaksi dianggap terlarang meski objeknya tidak harap dikarenakan melanggar prinsip-prinsip “*an taradin munkum dan prinsip la tazhlimuna wa la tuchauna*” praktek-praktek yang melanggar prinsi yaitu:

- 1) Najasy adalah bermakna al-itsara, yaitu mengerakkan, yang di ambil dari kata :najasytu ash-shaida idzaatsartu (aku menghalu hewan buruan apabila aku menggerakkan/mengejutkan. Sedangkan menurut terminollogis adalah: seseorang menambah harga pada suatu barang, namun ia tidak membutuhkan barang tersebut dan tidak ingin melihatnya.
- 2) Gharar secara bahasa adalah khatar (resiko, bahaya) dan taghiri melibatkan suatu yang gharar. Dikatakan gharar *binafsihi wa malihi tagriran*, yakni jika seseorang melibatkan diri dan hartanya dalam wilayah gharar maka itu berarti keduanya telah dihadapkan kepada suatu kebiasaan yang tidak diketahui kebenarannya. Sedangkan bentuk transaksi gharar:

a) Ketidak Jelasan Barang

Fisik barang tidak jelas misalnya penjual berkata “aku menjual kepadamu barang yang ada di dalam kotak ini dengan harga 100.000, dan si pembeli tidak mengetahui kondisi fisik barang tersebut.

b) Ketidak Jelasan Harga

Penjual tidak menentukan harga misalnya: “aku menjual mobil in kepadamu dengan harga sesukamu” lalu mereka berpisah dan harga belum di tentukan kedua belah pihak.<sup>39</sup> Firman Allah:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ  
لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿١٨٨﴾

Artinya: “Dan janganlah sebagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang batil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui.”<sup>40</sup>

Berdasarkan pada definisi tersebut di atas, bahwa larangan yang tidak kembali kepada akadnya atau terhadap komitmen perjanjian jual belinya, Syariat Islam membolehkan setiap aktivitas jual beli di antara sesama manusia yang dilakukan atas dasar menegakkan kebenaran (haq), keadilan, menegakkan kemaslahatan manusia pada ketentuan yang dibolehkan Allah Swt. Sehubungan dengan itu, Syariat Islam mengharamkan setiap aktivitas ekonomi yang bercampur dengan kedzaliman, penipuan, muslihat, ketidakjelasan, dan hal-hal lain yang diharamkan dan dilarang Allah Swt.

---

<sup>39</sup>Radit Aditiya, “Jual Beli dalam Hukum Diskon”, h. 4

<sup>40</sup>Qs. Al-Baqarah (2): 188

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang penulis gunakan termasuk penelitian Kualitatif (*field research*). Penelitian Lapangan (*field research*) adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan pengamatan langsung terhadap obyek yang diteliti guna memperoleh data yang diperlukan.<sup>41</sup> Selanjutnya menurut Sugiyono menjelaskan tentang penelitian kualitatif yaitu:

Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara *purposif dan snowball*, teknik pengumpulan data dengan triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi peneliti sebagai instrumen kunci.<sup>42</sup>

Dari beberapa pendapat di atas, dapat penulis fahami bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena yang dialami oleh guru secara alamiah dengan menggunakan paradigma pengetahuan berdasarkan pandangan yaitu tidak mencaitakan sesuatu makna dari apa yang dipelajari. Fenomena atau kejadian dicari dengan cara menjelaskan, memaparkan/menggambarkan dengan kata-kata secara jelas dan terperinci melalui bahasa yang tidak berwujud nomor/angka. Jenis penelitian dalam

---

<sup>41</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Solo, Rineka Cipta, 2010), h. 309

<sup>42</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 15



penelitian ini adalah jenis penelitian deskriptif dan menggunakan pendekatan fenomenologi maka dapat diasumsikan bahwa sifat dalam penelitian ini adalah deskriptif lapangan.

Data deskriptif yang dikumpulkan adalah berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Hal itu disebabkan oleh adanya penerapan metode deskriptif. Selain itu, semua yang dikumpulkan kemungkinan menjadi kunci terhadap yang sudah diteliti.

## **B. Sumber Data**

### **1. Sumber Data Primer**

Sumber data primer adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi langsung oleh peneliti. Data primer disajikan berupa teks tertulis yaitu dengan bentuk rangkaian kata-kata atau cerita yang dikumpulkan dari data hasil observasi. Sumber Data Primer, adalah data yang diperoleh secara langsung dari subjek penelitian dengan menggunakan alat pengukuran/alat pengambilan data langsung kepada subjek sebagai sumber informasi yang dicari.<sup>43</sup>

Sumber data primer dalam penelitian ini adalah para pedagang yang memberikan diskon belanja kepada seorang pembeli. Adapun nama penjual yang peneliti wawancarai adalah:

- a) Bapak Yuli yaitu pemilik Toko Voltus
- b) Bapak Ridwan yaitu pemilik Toko Isabel
- c) Bapak Arif Nugroho yaitu pemilik Toko Sahara

---

<sup>43</sup>*ibid*, h. 93

Adapun pembeli yang peneliti wawancarai adalah sebagai berikut:

- a) Ibu Patonah yaitu pembeli pada Toko Voltus
- b) Ibu Susanti yaitu pembeli pada Toko Isabel
- c) Bapak Nyoman yaitu pembeli pada Toko Sahara.

## **2. Sumber Data Sekunder**

Sumber data sekunder adalah data yang dikumpulkan peneliti dari lapangan sebagai suatu bukti dokumentasi, bentuk fisik tentang lokasi, yang mendukung penelitian ini. Data ini disajikan berupa teks tertulis, foto, rekaman, catatan tertulis dan berbagai dokumen yang mendukung dalam penelitian ini. sumber data sekunder, adalah data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti sebagai penunjang dari sumber pertama. Dapat juga dikatakan data yang tersusun dalam bentuk dokumen-dokumen.<sup>44</sup>

Sumber data sekunder digunakan untuk alasan literatur tentang pemberian diskon, pelaksanaan jual beli dan diskon dalam hukum ekonomi syariah

### **C. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah penelitian. Teknik dalam sebuah penelitian dapat mempengaruhi kelancaran dan akurasi data yang diperoleh dalam penelitian, sehingga ketepatan dan kesesuaian dalam penentuan metode penelitian sangat menentukan hasil penelitian. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik wawancara dan observasi sebagai teknik pengumpulan data yaitu sebagai

---

<sup>44</sup>*Ibid*, h . 93

berikut:

## 1. Wawancara

Untuk mendapatkan informasi tertentu diperlukan cara atau teknik yang sesuai dengan sumber data. Wawancara adalah cara yang sesuai untuk menggali informasi dari narasumber. Wawancara memudahkan peneliti berkomunikasi dengan narasumber. Wawancara adalah kecakapan menggali narasumber dengan maksud tertentu.

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua belah pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.<sup>45</sup>

Pelaksanaan penelitian ini menggunakan wawancara tidak berstruktur yang dilakukan langsung. Alasan penggunaan teknik wawancara tidak berstruktur dengan pertimbangan agar proses wawancara berjalan dengan santai, fleksibel dan terkesan akrab.

Dalam wawancara ini digunakan pedoman wawancara atau kerangka pertanyaan, namun pedoman wawancara ini hanya berisi pokok-pokok yang akan ditanyakan kepada narasumber. Meskipun demikian tetap leluasa untuk menggali informasi atau data yang dibutuhkan sehingga peneliti tetap dapat mengendalikan jalannya proses wawancara. Data yang dikumpulkan oleh peneliti dengan menggunakan wawancara adalah

---

<sup>45</sup>Lexi J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2009) h. 186

informasi tentang pelaksanaan pemberian diskon dalam pelaksanaan jual beli di pasar Cendrawasih Kota Metro.

## 2. Observasi

Kegiatan observasi terhadap objek penelitian merupakan serangkaian teknik yang dilakukan pada penelitian kualitatif. Objek yang menjadi sasaran observasi adalah segala bentuk benda dan kegiatan yang berlangsung dan mempengaruhi objek penelitian berupa dokumentasi. Beberapa informasi yang diperoleh dari hasil observasi adalah ruang (tempat), pelaku, kegiatan, perbuatan, kejadian, waktu dan bukti fisik kegiatan.

Menurut Sutrisno Hadi yang dikutip oleh Sugiyono yang mengemukakan Observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari pelbagai proses biologis dan psikologis. Dua di antara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.<sup>46</sup>

Alasan penggunaan observasi adalah agar dapat memperoleh data yang dibutuhkan, menyajikan bukti realistik yang membuktikan telah terlaksananya suatu kegiatan. Meski peneliti tidak berada dalam pelaksanaan objek penelitian namun dengan teknik observasi dapat memotret bukti-bukti pelaksanaan kegiatan terkait objek penelitian. Dalam kegiatan observasi di lapangan digunakan alat bantu berupa kamera dan alat tulis untuk mendokumentasikan bukti-bukti terkait diskon. Penggunaan

---

<sup>46</sup>Sutrisno Hadi dalam Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan* (Bandung: Alfabeta, 2011), h. 203

teknik observasi digunakan untuk memperoleh data sekunder yang berupa foto, rekaman pemberian diskon dalam pelaksanaan jual beli di Pasar Cendrawasih Kota Metro Persefektif Hukum Ekonomi Syariah.

### **3. Dokumentasi**

Metode dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal yang berupa catatan, buku, transkrip, surat kabar, *ledger*, agenda dan sebagainya.<sup>47</sup> Metode dokumentasi adalah metode pengumpulan data yang bersumber pada dokumen atau catatan peristiwa-peristiwa yang telah terjadi.<sup>48</sup>

Metode dokumentasi digunakan sebagai metode pendukung untuk mendapatkan data, karena dalam metode dokumentasi ini dapat diperoleh data-data historis dan dokumen lain yang relevan dengan penelitian ini.<sup>49</sup> Metode dokumentasi penelitian ini digunakan untuk memperoleh data tentang lokasi daerah penelitian.

#### **D. Pengecekan Keabsahan Data**

Keabsahan suatu data yang diperoleh dari sebuah penelitian adalah hal penting. Hal ini untuk mengetahui kesesuaian data yang dimiliki dengan data yang akan disajikan. Agar memperoleh data yang sesuai dan lengkap peneliti menggunakan teknik perpanjangan pengamatan. Keterlibatan peneliti dalam penelitian ini sangat menentukan dalam proses pengumpulan data. Keterlibatan

---

<sup>47</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, h. 234

<sup>48</sup> Winarno Surachmad, *Pengantar Penelitian.*, h. 132

<sup>49</sup>*Ibid*, h. 135

dan keikutsertaan peneliti tidak dapat dilakukan dalam waktu yang singkat, namun membutuhkan pengamatan di tempat penelitian agar diperoleh data yang lengkap dan sesuai.

Perpanjangan pengamatan dalam penelitian ini dilakukan dengan cara penelitian kembali ke tempat penelitian, yakni melakukan pengamatan, wawancara kembali dengan narasumber, baik yang sudah ditemui maupun yang belum pernah ditemui. Hal ini akan menjadi hubungan antara peneliti dengan narasumber semakin akrab, saling percaya, terbuka dan terbentuk *rapport* yang baik. Sehingga tidak akan ada lagi informasi yang ditutup-tutupi ataupun disembunyikan lagi. Selain itu, perpanjangan pengamatan juga untuk menguji kredibilitas data penelitian akan difokuskan pada pengujian terhadap data yang telah diperoleh. Bagaimana data yang diperoleh telah dicek kembali ke lapangan dan data sudah benar berarti kredibel, maka waktu perpanjangan diakhiri.

#### **E. Teknik Analisa Data**

Menurut Nasution yang dikutip oleh Sugiyono menyatakan tentang melakukan analisis data yaitu:

Melakukan analisis adalah pekerjaan yang sulit, memerlukan kerja keras. Analisis memerlukan daya kreatif serta kemampuan intelektual yang tinggi. Tidak ada cara tertentu yang dapat diikuti untuk mengadakan analisis, sehingga setiap peneliti harus mencari sendiri metode yang dirasakan cocok dengan sifat

penelitiannya. Bahan yang sama bisa diklasifikasikan lain oleh peneliti yang berbeda.<sup>50</sup>

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan model Miles dan Huberman. Menurut Bogdan yang dikutip oleh Sugiyono, mengemukakan bahwa analisa data adalah proses penyusunan secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah difahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain .<sup>51</sup>

Berdasarkan pada konsep tersebut, maka dapat diambil kesimpulan bahwa analisa data adalah proses pencarian dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari daerah penelitian yaitu melalui, wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, memilih data mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga hasil dari penelitian tersebut dapat dipahami dengan mudah oleh peneliti sendiri maupun orang lain.

Tahapan-tahapan teknik analisa data dalam penelitian ini adalah menggunakan tahapan sebagai berikut:

### **1. Tahap Data *Reduction* (Reduksi Data)**

Tahap Reduksi Data adalah merangkum data yang diperoleh peneliti dari lapangan yaitu berupa catatan penelitian. Menurut Sugiyono mereduksi data adalah merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Dengan

---

<sup>50</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan kuantitatif, kualitatif, dan R&d* (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 334

<sup>51</sup>*ibid*, h. 334.

demikian data yang telah direduksi akan maemberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.<sup>52</sup>

## **2. Tahap Data *Display* (Penyajian Data)**

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaikan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah teks yang bersifat naratif. Dengan mendisplaikan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah difahami tersebut.<sup>53</sup>

## **3. Penarikan Kesimpulan**

Langkah ketiga ini adalah kegiatan penarikan kesimpulan dari data yang telah diperoleh selanjutnya disajikan. Kesimpulan yang telah diberikan diawali adalah kesimpulan yang bersifat sementara, hal ini disebabkan karena masih ada data atau informasi yang belum terkumpul, namun sejalan dengan data yang telah dikumpulkan secara menyeluruh dan dirasa telah cukup mewakili data yang dibutuhkan maka setelah disimpulkan dan diverifikasi kesimpulan yang kredibel.

---

<sup>52</sup>*ibid*, h. 338

<sup>53</sup>*ibid*, h. 341



## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Lokasi Penelitian**

##### **1. Sejarah Singkat Pasar Cendrawasih**

Pasar Cenderawasih dulu merupakan eks. Pasar Inpres yang dibangun pada Tahun 1982/1983. Di atas lahan seluas 9.373 M<sup>2</sup>. Pasar Cendrawasih dibangun pada Tahun 1995 dengan Surat Perjanjian (kontrak) bagi Tempat Usaha Dalam Pembangunan Komplek Pertokoan Pasar Cenderawasih Tanggal 05 April 1995. Pasar Cenderawasih awalnya dikelola oleh pengembang yaitu PT. Satria Sukarso Wawai.<sup>54</sup>

Pedagang yang menyewa memiliki Sertifikat Hak Guna Atas Rumah Susun selama 20 (dua puluh) tahun dan telah berakhir pada Tanggal 24 September 2016. Pasar Cendrawasih Kota Metro yang telah diserahterimakan pada tanggal 26 September 2016 oleh PT. Satria Sukarso Wawai kepada Pemerintah Kota Metro secara otomatis pengelolaan menjadi wewenang dan tanggung jawab Pemerintah Kota Metro. Pedagang yang beraktifitas di Pasar Cenderawasih Kota Metro lantai bawah adalah sejumlah 200 pedagang yang memiliki Hak Guna Rumah Susun dan 7 pedagang yang memiliki surat sewa perjanjian karena posisi berada di

---

<sup>54</sup>Dokumentasi Pasar Cendrawasi, tanggal 04 Juni 2018, h. 55

bawah tangga. Sementara untuk lantai 2 (dua) berjumlah 47 pedagang (berdasarkan hasil uji petik dan data dari Ketua Paguyuban).<sup>55</sup>

## **2. Fasilitas Toko di Pasar Cendrawasih**

Pada Tanggal 23 Juli 1997 telah dilakukan serah terima Tempat Usaha Komplek Pertokoan Pasar Cenderawasih Kota Metro berupa:

### a) Toko Lantai Dasar

- Toko Ukuran (4 x 4) m<sup>2</sup> sebanyak 74 lokal
- Toko Ukuran (3,5 x 4 ) m<sup>2</sup> sebanyak 10 lokal
- Toko Ukuran (3 x 4 ) m<sup>2</sup> sebanyak 58 lokal
- Toko ukuran (3 x 3 ) m<sup>2</sup> sebanyak 56 lokal
- Toko di bawah tangga uk. (4 x 6) m<sup>2</sup> sebanyak 2 lokal
- Toko di bawah tangga uk. (4 x 8) m<sup>2</sup> sebanyak 2 lokal
- Toko di bawah tangga uk. (2 x 5) m<sup>2</sup> sebanyak 2 lokal
- Toko di bawah tangga uk. (2 x 2) m<sup>2</sup> sebanyak 2 lokal
- Toko di bawah tangga uk. (2 x 3,7) m<sup>2</sup> sebanyak 2 lokal

### b) Lantai Atas terdiri dari:

- Toko Ukuran (4 x 6) m<sup>2</sup> sebanyak 26 lokal
- Toko Ukuran (3 x 4)m<sup>2</sup> sebanyak 16 lokal
- Toko Ukuran (2,5 x 4)m<sup>2</sup> sebanyak 2 lokal
- Los terbuka Ukuran (2 x 3)m<sup>2</sup> sebanyak 166 lokal
- Los terbuka Ukuran (2 x 2)m<sup>2</sup> sebanyak 16 lokal
- Los terbuka Ukuran (1,52 x 2) m<sup>2</sup> sebanyak 31 lokal

---

<sup>55</sup>*Ibid*

### 3. Toko-Toko Yang Ada di Pasar Cendrawasih

Toko-toko yang ada di pasar Cendrawasih adalah:

Tabel 1: Nama toko dan jenis barang yang dijual yang terdapat di Pasar Cendrawasih

No	Nama Toko	Jenis Barang yang dijual	Ket
1	Toko Sahara	Sepatu dan sandal	Lt. 2
2	Toko Dewi	Baju senam dan fashion	Lt. 2
3	Toko Tas Putri	Tas wanita	Lt. 2
4	Toko Kawanku	Fashion Display dan Accesories	Lt. 2
5	Toko Anugerah	Tas	Lt. 2
6	Toko Krakatau	Topi dan Tas	Lt. 2
7	Toko Isabel	Pakaian wanita, pria, anak	Lt. Dasar
8	Toko Sulaiman	Aksesoris	Lt. Dasar
9	Toko Style	Bahan Pakaian	Lt. Dasar
10	Toko Zaskya	Pakaian Wanita	Lt. Dasar
11	Toko Yuli	Pakaian	Lt. Dasar

12	Toko Vany	Pakaian	Lt. Dasar
13	Toko Voltus	Sepatu dan sandal	Lt. Dasar
14	Toko Topshop	Pakaian	Lt. Dasar
15	Toko Anugrah	Pakaian	Lt. Dasar
16	Toko Jaya Swiss	Servis jam dan jual jam	Lt. Dasar
17	Toko Istana	Khusus kaos kaki	Lt. Dasar
18	Toko Nanda	Pakaian	Lt. Dasar
19	Toko Kartika	emas	Lt. Dasar
20	Toko Citra Baru	emas	Lt. Dasar
21	Toko Leni	Pakaian	Lt. Dasar
22	Toko Kebaya modis	Khusus kebaya	Lt. Dasar
23	Toko Melati	Bunga dari plastik	Lt. Dasar
24	Toko nabila	Busana seragam sekolah	Lt. Dasar
25	Toko riana	Sepatu dan sandal	Lt. Dasar

26	Toko cantik	emas	Lt. Dasar
27	Toko Budi	Elektronik	Lt. Dasar
28	Toko selamat	Emas	Lt. Dasar
29	Metro Jaya	Elektronik	Lt. Dasar
30	Mahkota	Topi dan perlengkapan sekolah	Lt. Dasar
31	Toko Nusa Imdah	Asesoris	Lt. Dasar

#### 4. Batas-Batas Pasar Cendrawasih

Pasar Cendrawasih berada di jantung kota yang denah lokasi persis bersebelahan dengan Shopping Center. Adapun batas-batas Pasar Cendrawasih adalah sebagai berikut:

- Sebelah Utara bersebelahan dengan Shopping Center
- Sebelah Selatan bersebelahan dengan eks Komplek Nuban Ria
- Sebelah Barat bersebelahan dengan eks Kopindo dan
- Sebelah Timur adalah Jalan Imam Bonjol Kelurahan Imopuro Kecamatan Metro Pusat.<sup>56</sup>

---

<sup>56</sup>*Ibid*

## **B. Pemberian Diskon di Pasar Cendrawasih**

### **1. Kualitas Barang Yang Diberi Diskon**

Kualitas barang dan jasa yang diproduksi haruslah menjadi perhatian utama bagi seorang pedagang. Kualitas barang dan jasa menyangkut kepercayaan pelanggan, sehingga harus benar-benar diperhatikan. Jika sampai kehilangan kepercayaan dari pelanggan maka bisa dikatakan tamatlah riwayat suatu usaha. Adapun Jenis barang yang di diskon pada toko voltus yang terletak di Pasar Cendrawasih adalah jenis barang yang masih dalam keadaan baik diantaranya yaitu barang berupa: sepatu, sandal, pakaian. Barang-barang yang di diskon di toko yaitu sepatu, sandal pria, wanita dan anak-anak.<sup>57</sup>

Toko Voltus merupakan toko sepatu dan sandal untuk orang dewasa dan anak-anak yaitu sepatu dan sandal untuk laki-laki dan perempuan. Sedangkan kualitas barang yang di diskon merupakan barang yang masih berkualitas baik dan masih dalam model pada zaman sekarang ini.<sup>58</sup> Selanjutnya peneliti mewawancarai salah satu konsumen/pembeli di toko Voltus yaitu kualitas barang yang didiskon adalah sepatu dan sandal, barang yang di diskon adalah merupakan barang masih berkualitas baik.<sup>59</sup>

---

<sup>57</sup>Hasil Wawancara dengan Bapak Yuli pemilik toko sepatu dan sandal Voltus, pada tanggal 23 Mei 2018 pukul 13.00-14.00 WIB.

<sup>58</sup>*Ibid*

<sup>59</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Patonah pembeli di toko Voltus, pada tanggal 23 Mei 2018 pukul 14.00-14.15 WIB.

Penjual pakaian pria dan wanita, dari pakaian orang tua sampai dengan anak-anak, sedangkan barang-barang yang dijual dan diberikan diskon adalah seperti yang diungkapkan oleh pemilik toko adalah: Barang-barang yang kami diskon adalah Baju kemeja, rok, baju anak-anak dan celana panjang laki-laki dan perempuan serta baju bayi dan barang-barang dagangan tersebut masih mengikuti model dan keadaan barang tersebut memiliki kualitas yang baik pula.<sup>60</sup> Toko Isabel adalah toko yang menjual jenis pakaian anak-anak hingga orang tua dan jenis pakaian wanita dan laki-laki, adapun barang yang di diskon adalah pakaian jenis kemeja dan pakaian anak-anak adapun kualitas pakaian yang di diskon masih berkualitas baik dalam arti tidak kotor, sobek dan lain sebagainya.<sup>61</sup>

Dalam memberikan diskon toko pakaian Sahara, memberikan diskon jenis barang pakaian jadi yaitu pakaian pria, wanita dan anak-anak serta barang yang di diskon merupakan barang yang masih berkualitas baik.<sup>62</sup>

Selanjutnya pada toko Sahara memberikan diskon jenis barang berupa sepatu dan sandal orang dewasa, sepatu dan sandal anak-anak.<sup>63</sup> Jenis barang yang di diskon merupakan barang yang masih berkualitas baik, bagus, nyaman dipakai dan bila barang yang dibeli kurang pas dapat ditukar dengan sepatu yang lainnya.<sup>64</sup>

---

<sup>60</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Ridwan pemilik toko pakaian Isabel, pada tanggal 28 Mei 2018 pukul 10.00-11.00 WIB.

<sup>61</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Susanti pembeli di toko Isabel, pada tanggal 23 Mei 2018 pukul 14.00-14.30 WIB.

<sup>62</sup>*Ibid*

<sup>63</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Arif Nugroho pemilik toko Sahara, pada tanggal 29 Mei 2018 pukul 14.00-15.00 WIB.

<sup>64</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Nyoman, pembeli di toko Sahara, pada tanggal 28 Mei 2018 Pukul 13.00-13.30 Wib

Berdasarkan dari hasil wawancara dengan para pemilik toko dan konsumen pembeli di Pasar Cendrawasih maka sebuah toko harus menentukan tingkat jenis atas barang yang dijualnya sesuai dengan yang dikehendaki pasar atau konsumennya. Setelah jenis barang yang dijual sesuai dengan keinginan pasar, seorang pedagang harus menjaga kualitas barang yang dijualnya. Dengan demikian, konsumen tetap mempercayai para pedagang yang ada di pasar Cendrawasih tersebut. Pada suatu usaha, seorang pedagang harus dapat mengidentifikasi harapan pelanggan terhadap kualitas yang diinginkan. Dalam hal ini, kualitas barang sangat bergantung pada interaksi antara penjual dengan konsumen atau pelanggan. Dunia perdagangan sangat tinggi tingkat persaingannya, oleh karena itu seorang pedagang harus memerhatikan dagangan para pesaing. Hal-hal yang harus diperhatikan antara lain: (a) kualitas barang sendiri dengan kualitas barang para pesaing; (b) harga barang sendiri dengan harga barang pesaing; (c) pesaing yang paling potensial; (d) kelemahan barang sendiri dibandingkan barang pesaing;

## **2. Jenis barang yang Didiskon**

Para pedagang di pasar Cendrawasih menggunakan Jenis diskon adalah barang dagangannya. Berbagai macam jenis diskon yang di berikan dengan harapan penjualan semakin meningkat. Salah satu alat dari promosi penjualan adalah potongan harga. program-program promosi, dengan potongan harga



Program promosi berupa potongan harga atau diskon ini digelar untuk menarik konsumen berbelanja di penghujung pekan yakni pada hari Sabtu dan Minggu. Pertarungan antar produsen yang mencoba menarik hati konsumen melalui program-program potongan harga tersebut.

Jenis diskon yang digunakan adalah jenis diskon *Cashback* potongan harga, karena dengan diskon *Cashback* potongan harga membuat pelanggan kami merasa puas. Dan bila konsumen atau pembeli sudah menjadi pelanggan kami memberikan sebuah kupon, mereka menjadi lebih senang dan bisa jadi menguntungkan dalam jangka panjang.<sup>65</sup> Jenis diskon yang di terapkan adalah potongan harga dengan terbatas waktu, karena dengan diskon terbatas waktu para pelanggan dapat rutin untuk berbelanja<sup>66</sup> Diskon yang digunakan adalah diskon *Cashback* yang merupakan jenis promo berupa potongan harga yang biasanya akan diberikan melalui virtual account/e-payment dari masing-masing e-commerce. *Cashback* ini dapat digunakan sebagai alat pembayaran atau potongan harga untuk pembelian selanjutnya. Untuk mendapatkan *cashback*, biasanya konsumen harus melakukan pembelian dengan nominal tertentu tergantung ketentuan masing-masing *ecommerce*.<sup>67</sup> Karena diskon yang kami berikan hanya untuk menarik konsumen/pembeli melakukan pembelian di toko kami.<sup>68</sup>

---

<sup>65</sup>Hasil Wawancara dengan Bapak Yuli pemilik toko sepatu dan sandal Voltus,pada tanggal 23 Mei 2018 pukul 13.00-14.00 WIB.

<sup>66</sup>*Ibid*

<sup>67</sup>*Ibid*

<sup>68</sup>*Ibid*

Pemilik toko pakaian Isabel yaitu toko baju jenis laki-laki dan perempuan serta anak-anak, Diskon plus adalah diskon yang diberikan kepada pembeli yang besarnya diskon sebanyak dua macam. Jika terdapat suatu produk bertuliskan 50% + 20% , hal tersebut yang disebut diskon plus. Diskon tersebut bukan berarti diskonnya 70%, tetapi harga beli dipotong dengan 50%, kemudian harga yang didiskon dipotong lagi 20%. Diskon plus di Pasar Cendrawasih kebanyakan menjual produk fashion. Diskon yang memberikan potongan harga besar seperti ini merupakan diskon yang banyak diminati pembeli.<sup>69</sup> Diskon ini biasanya yang ditonjolkan dalam papan pengumuman adalah tulisan diskon dan angka diskon tertingginya. Sedangkan 'up to', ditulis sangat kecil. Misalnya Diskon up to 70%, maka kalau tidak jeli, kamu akan melihat tulisan Diskon 70% Diskon up to berarti tidak semua produk diberlakukan besaran diskon yang sama. Diskon up to 70% berarti tidak semua dikenakan diskon 70% tapi ada yang lebih rendah, dengan 70% sebagai batas teratasnya.<sup>70</sup> Jenis diskon tunai adalah potongan harga yang diberikan kepada pembeli dari harga resmi yang tertera pada brosur harga. Diskon kredit adalah potongan harga yang diberikan karena pembeli membayar utang pembelian dalam masa potongan tunai sesuai dengan syarat pembelian yang telah ditentukan.<sup>71</sup>

Pemilik pakaian Sahara toko pakaian laki-laki, perempuan dan anak-anak mengutarakan alasan memberikan diskon adalah sebagai berikut:

---

<sup>69</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Ridwan pemilik toko pakaian Isabel, pada tanggal 28 Mei 2018 pukul 10.00-11.00 WIB.

<sup>70</sup>*Ibid*

<sup>71</sup>*Ibid*

bentuk diskon yang kami gunakan adalah seperti diskon tulisan 20% , 30%, 50% bahkan sampai dengan 70%. Dengan cara diskon seperti ini semakin banyak sekali konsumen/pembeli melihat dan pada akhirnya datang ke toko kami untuk bertanya dan membeli barang-barang yang di diskon.<sup>72</sup>

Diskon khusus toko Sahara yang diberikan adalah diskon jenis tulisan pada kertas dan di pajang pada tiap-tiap barang yang di diskon. Sedangkan diskon yang diberikan adalah diskon yang sudah ditetapkan yaitu menggunakan persentase dari harga pembelian. Diskon yang diberikan membuat kami tertarik dan membelinya.<sup>73</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan para pemilik toko dan konsumen atau pembeli di Pasar Cendrawasih Kota Metro maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: Diskon dapat diartikan sebagai pengurangan berupa uang yang harus dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan suatu barang/produk. Produk memang tidak selamanya berupa barang, namun bisa berupa jasa. Diskon menjadi salah satu cara produsen untuk meningkatkan jumlah penjualan atau untuk menghabiskan barang stok lama yang tersisa. Konsumen yang selektif akan mengetahui apakah diskon yang diberikan ini dapat diterima secara realita atau hanya sebagai pengalihan perhatian untuk mengecoh karena barang tersebut rusak/cacat. Diskon bagi konsumen tentu saja sangat menguntungkan dan paling ditunggu apalagi barang yang didiskon

---

<sup>72</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Arif Nugroho pemilik toko Sahara, pada tanggal 29 Mei 2018 pukul 14.00-15.00 WIB.

<sup>73</sup> *Ibid*

merupakan barang favorit dengan merek tertentu. Di sisi lain, diskon bagi produsen memerlukan perhitungan yang tepat terutama pendapatan yang diperoleh minimal mampu menutup modal biaya produksi dan akan lebih baik jika mampu mendapatkan profit lebih. Strategi-strategi diskon sangat bervariasi, misal beli 2 gratis 1, diskon 70% off, diskon 25%, beli ukuran 500ml gratis ukuran 100ml, minimal belanja Rp50.000,00 mendapatkan voucher senilai Rp10.000,00, dan lainnya. Namun harus diperhatikan oleh produsen bahwa diskon yang terus-menerus juga memberikan efek negative atas merek produk tersebut. Konsumen bisa mengasumsikan bahwa merek produk kurang laku. Akan ideal jika perusahaan memberikan diskon pada saat ada event-event misal: hari raya Idul Fitri, Natal, tahun ajaran baru bagi siswa sekolah, ulang tahun perusahaan, sehingga keseimbangan image akan nilai produk untuk mengurangi image negative yang muncul akibat pemberian diskon secara berlebihan dan terus-menerus.

### **3. Cara Pemberian Diskon**

Manusia memiliki kecenderungan untuk menanggapi beberapa jenis harga yang lebih dikenal dengan harga psikologis. Harga diskon terbukti dapat meningkatkan kuantitas pelanggan untuk membeli. Beberapa tips tentang bagaimana cara memiringkan harga dan diskon pada produk agar pelanggan membeli lebih banyak. Hanya dengan kata-kata gratis pelanggan jadi bersemangat untuk berbelanja, bahkan bagi orang-orang yang tidak berencana untuk belanja pun hal ini cukup berpengaruh. Penawaran beli satu

gratis satu, merupakan awal yang cukup ampuh dalam menarik perhatian pelanggan. Meskipun semua tahu tidak ada hal yang gratis, dimana cara ini benar-benar berdampak pada perilaku pembelian pelanggan. Strategi “free” lainnya yang dapat ditawarkan adalah pengiriman gratis. Pada saat pelanggan mengetahui bahwa mereka tidak akan mengeluarkan biaya tambahan selama checkout, hal ini akan memotivasi mereka untuk melanjutkan proses pembelian.

Cara pemberian diskon yaitu pada saat menawarkan produk di obral, seberapa banyak yang kamu habiskan untuk memperoleh pelanggan baru. Tambahkan marginmu yang hilang selama obral, seiring kamu menambahkan biaya pemasaran untuk obral. Sebelum, selama, dan setelah diskon. Pemilik toko sepatu Voltus memberikan diskon dengan cara pemberian *Cashback* potongan harga, Pemberian *cashback* sebetulnya sama dengan diskon, hanya saja yang membedakan adalah, diskon diberikan berupa potongan dalam bentuk persentase atau potongan harga, sedangkan *cashback* dapat berupa rupiah.<sup>74</sup>

Cara diskon *cashback* potongan harga yang dilakukan adalah dengan memberikan potongan harga kepada pembeli yang dalam pembeliannya berkapasitas berjumlah besar dengan ketentuan harga diskon yaitu berkisar antara 50%, 30% dan 20%. Ketentuan diskon yang kami

---

<sup>74</sup>Hasil Wawancara dengan Bapak Yuli pemilik toko sepatu dan sandal Voltus, pada tanggal 23 Mei 2018 pukul 13.00-14.00 WIB.

terapkan dalam pelaksanaan jual beli yaitu bervariasi berkisar antara 50%, 30% dan 20 %.<sup>75</sup>

Ketentuan diskon yang bervariasi telah diberikan dalam pelaksanaan jual beli tersebut sering dilakukan agar para pembeli tertarik dan pada akhirnya pembeli mau mampir dan membeli barang-barang yang dijual. Sering, karena dengan diberikannya diskon maka pembeli akan merasa tertarik dan pada akhirnya datang ke toko serta membelinya.<sup>76</sup> Karena seringnya memberikan diskon sehingga para pembeli dengan mudah mengetahui dan memahami barang-barang yang didiskon di toko kami, dengan demikian omset penjualan yang ada mencapai kenaikan hingga 5% sampai dengan 10%.

Dengan pemberian diskon hingga 5% - 10% dari biasanya dan usaha ingin menghabiskan stok yang ada di gudang guna mendapat penjualan maksimal dengan memberlakukan apa yang disebut cuci gudang. Sering kali ditemukan bahwa barang yang terlalu lama berada di gudang mengalami penurunan kualitas.<sup>77</sup>

Pemilik toko pakaian Isabel adalah: Cara diskon yang saya lakukan adalah dengan memberikan diskon tunai<sup>78</sup> Dengan cara pemberian diskon yang dilaksanakan oleh pemilik toko Isabel yaitu menggunakan tunai jika ada pelanggan atau pembeli membeli barang pakaian dalam kapasitas

---

<sup>75</sup>*Ibid*

<sup>76</sup>*Ibid*

<sup>77</sup>*Ibid*

<sup>78</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Ridwan pemilik toko pakaian Isabel, pada tanggal 28 Mei 2018 pukul 10.00-11.00 WIB.

banyak misalkan pembeli membeli pakaian seharga Rp.100.000 maka kami akan memberikan diskon sebesar 2%, dengan demikian pembeli hanya akan membayar ke sasis sejumlah Rp. 80.000. apabila pembeli atau konsumen membeli pakaian dalam kapasitas banyak maka

Penerapan diskon yang saya lakukan adalah:

- Bila konsumen membeli jenis pakaian dewasa sebanyak 10 maka saya memberikan diskon atau bonus 1
- Bila membeli pakaian anak-anak 10 maka saya memberikan bonus atau diskon 1.<sup>79</sup>

Dengan penerapan diskon yang diberikan maka semakin banyak pelanggan yang datang ke toko dan pada akhirnya kami sering memberikan diskon tersebut. Karena dengan diberikan diskon omset penjualan semakin meningkat, dan stok barang akan terjual dengan cepat sehingga saya akan segera membeli barang-barang dagangan yang baru lagi.<sup>80</sup>

Pemberian diskon di harapkan memberikan dampak yang sangat besar terhadap penghasilan yang kami terima, karena bila dibandingkan sebelum kami menerapkan sistem diskon maka omset kami biasa-biasa saja. Akan tetapi setelah di terapkannya sistem diskon maka omset yang kami terima semakin tinggi. Dampak dari cara pemberian diskon terhadap penjualan yang saya rasakan sangat tinggi, sebelum ada pelaksanaan diskon barang kami jarang terjual akan tetapi setelah di adakan diskon pelanggan kami semakin banyak.<sup>81</sup>

---

<sup>79</sup>*Ibid*

<sup>80</sup>*Ibid*

<sup>81</sup>*Ibid*

Pemilik toko sepatu dan sandal Sahara yang berlokasi di pasar cendrawasih, beliau mengungkapkan: Cara diskon yang saya lakukan adalah memasang label tulisan diskon, yang terdiri dari tulisan 20% , 30%, 50% bahkan sampai dengan 70%.<sup>82</sup>

Ketentuan diskon yang kami terapkan dalam penjualan adalah 20%, 30%, 50% bahkan sampai dengan 70%.<sup>83</sup> Tergantung barang yang ingin dibeli ada yang 5%, 15, karena kenal dengan penjualnya kadang diberi diskon hingga 20%, dan Sering terjadi diskon 15%.<sup>84</sup>

Dengan papan yang bertulis kan diskon maka akan di ketahui oleh para pembeli bahwa di toko kami mengadakan diskon. Dalam penerapan diskon kami hanya menggunakan waktu-waktu tertentu saja. Seperti menjelang hari raya idul fitri.<sup>85</sup>

Penerapan diskon pada waktu tersebut sangat berpengaruh besar terhadap penjualan barang-barang yang ada di toko. Omset penjualan setelah di terapkannya sistem diskon penjualan yang kami rasakan sangat berpengaruh besar sekali. Setelah kami memberikan diskon penjualan yang kami lakukan sangat berpengaruh besar sekali, sebelum diadakan diskon sehari paling laku hanya 10 buah, akan tetapi setelah diadakan diskon dapat menjapai 100 buah.<sup>86</sup>

---

<sup>82</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Arif Nugroho pemilik toko Sahara,pada tanggal 29 Mei 2018 pukul 14.00-15.00 WIB.

<sup>83</sup>*Ibid*

<sup>84</sup>*Ibid*

<sup>85</sup>*Ibid*

<sup>86</sup>*Ibid*



Berdasarkan dari beberapa hasil wawancara bahwa pemberian diskon yang dilakukan oleh para penjual di pasar Cendrawasih adalah Setiap bisnis tidak akan lepas dari masalah persaingan. Indikator paling mudah untuk memenangkan pertarungan dengan menerapkan harga yang lebih rendah dibanding pesaing lainnya. Apabila ada satu usaha yang memulai untuk menurunkan harga produk atau memberikan diskon, maka akan memancing pengusaha lainnya untuk melakukan hal yang sama. Konsumen lebih memilih mendapatkan lebih banyak barang dengan harga yang sama daripada diskon produk. Inilah sebabnya dengan diberikannya diskon dengan tulisan 70% diskon yang diberikan adalah benar-benar diskon 70%

#### **4. Tujuan Pemberian Diskon**

Tujuan pemberian diskon adalah merupakan salah satu program promo yang masih membutuhkan strategi khusus dalam usaha mencapai atau menarik minat para pembeli. Tujuan dari pemberian promo produk baru yang masih dalam promosi membutuhkan strategi khusus untuk menarik minat calon konsumen. Iming-iming adanya potongan harga dan pemberian bonus dapat menarik konsumen dapat membeli, mencoba dan akhirnya jika terpuaskan maka konsumen akan melakukan pembelian ulang pada produk tersebut dan Meningkatkan penjualan pemasaran perlu menanamkan kesan bahwa strategi ini untuk memberikan nilai tambah yang lebih besar dari uang yang dibayarkan konsumen ketika membeli produknya sehingga

konsumen akan membeli produk lebih banyak dari biasanya sehingga volume penjualan akan meningkat.<sup>87</sup>

Dalam usaha meningkatkan penjualan perlu menanamkan kesan dan strategi untuk memberikan nilai tambah serta memenangkan persaingan yang ketat. Harga terjangkau dan ekonomis untuk, kualitas barang tidak kalah dengan harga normal, dan menghemat kebutuhan keluarga dengan membeli barang yang berkualitas baik.<sup>88</sup>

Pemilik toko pakaian Isabel mengungkapkan tujuan diberikannya diskon adalah untuk memenangkan persaingan pasar persaingan yang ketat perlu strategi jika untuk memenangkan, pemberian potongan harga dan bonus akan memberi kesan harga produk lebih murah sehingga lebih menarik konsumen untuk memilih produk kita dan melakukan pembelian produk, dan mengurangi stok barang yang ada di gudang. Untuk itu barang tersebut harus dijual cepat melalui strategi ini apalagi jika perusahaan sudah siap dengan barang-barang baru yang menjanjikan.<sup>89</sup> Harganya lebih murah dibandingkan di toko lain, barangnya berkualitas baik dan pelayanannya lebih baik.<sup>90</sup>

Pemilik toko sepatu dan sandal Sahara, mengungkapkan tentang tujuan pemberian harga diskon kepada konsumen adalah: Adapun tujuan

---

<sup>87</sup>Hasil Wawancara dengan Bapak Yuli pemilik toko sepatu dan sandal Voltus, pada tanggal 23 Mei 2018 pukul 13.00-14.00 WIB.

<sup>88</sup>*Ibid*

<sup>89</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Ridwan pemilik toko pakaian Isabel, pada tanggal 28 Mei 2018 pukul 10.00-11.00 WIB.

<sup>90</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Susanti pembeli di toko Isabel, pada tanggal 23 Mei 2018 pukul 14.00-14.30 WIB.

dari memberikan diskon yang kami lakukan diantaranya adalah membantu meringankan beban konsumen tidak semua konsumen produk kita adalah orang yang berkecukupan, ada yang berekonomi pas-pasan dan bahkan tidak sedikit yang kekurangan dimana harga menjadi suatu pertimbangan. Dengan adanya potongan harga, secara tidak langsung kita telah membantu dan meringankan beban konsumen.<sup>91</sup>

Berdasarkan beberapa hasil wawancara bahwa tujuan melakukan sebuah promosi dengan sistem diskon harus mengerti tujuan dari strategi bisnis dalam melakukan promosi adapun tujuan dari pemberian diskon yang terjadi di Pasar Cendrawasih adalah:

1. Meningkatkan Volume yaitu strategi promosi penjualan sangat bermanfaat untuk memenuhi kebutuhan tujuan jangka pendek bisnis anda. Bisa anda lakukan untuk menghabiskan stok lama, mengurangi stok yang ada di gudang atau untuk memenuhi stok yang ada di tingkat pengecer sebelum pesaing anda memperkenalkan produknya. Strategi promosi penjualan juga bisa membuat “pembeli marjinal” datang membeli produk anda. Pembeli marjinal adalah mereka yang membeli hanya ketika suatu produk atau jasa sedang dalam masa “promosi”. Biasaya pembeli marjinal ini tidak disukai oleh perusahaan.
2. Meningkatkan Pembeli, yaitu: Strategi promosi penjualan juga bisa membuat pembeli potensial anda datang untuk menggunakan produk

---

<sup>91</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Arif Nugroho pemilik toko Sahara,pada tanggal 29 Mei 2018 pukul 14.00-15.00 WIB.

atau jasa anda. Pembeli potensial adalah orang yang tidak pernah menggunakan produk atau jasa anda atau hanya pernah menggunakan produk atau jasa sejenis dari pesaing anda.

3. Meningkatkan Pembelian Ulang yaitu strategi promosi penjualan dengan cara promosi pembelian kembali bisa digunakan untuk meningkatkan pembelian tetap atau pembelian dalam jumlah besar
4. Meningkatkan Loyalitas yaitu promosi loyalitas berbeda dengan strategi promosi penjualan seperti pemberian diskon langsung. Promosi loyalitas lebih ke memberikan daya tarik berupa manfaat jangka panjang kepada konsumen.
5. Memperluas kegunaan yaitu pada saat kegunaan awal sebuah produk atau jasa mulai menghilang, anda harus segera memperluas kegunaan produk atau jasa anda.

### **C. Pembahasan**

Berdasarkan pada hasil wawancara dari para narasumber yang berjualan di Pasar Cenderawasih Kota Metro adalah salah satu penyebab yang mendasar dan melatar belakangi perlunya penjagaan terhadap hak-hak para konsumen adalah karena metode periklanan modern yang kerap dilakukan diinformasikan kepada konsumen dari pada memberikan informasi yang jelas dan obyektif. Akibatnya konsumen berada dalam kondisi tawar menawar yang tidak berimbang karena kesulitan dalam memperoleh informasi yang memadai.

Pada pasar cendrawasih di mana peneliti mengadakan penelitian maka ada dua toko yang memberikan diskon sesuai yaitu toko Isabel dan toko Sahara. Adapun diskon diberikan adalah 10%, 20%, 30%, dan 40%, dengan alasan semakin besar diskonnya pasti orang tergoda. Semakin besar diskonnya berarti kategori barang tersebut sudah menjadi seri lama.

Sedangkan tokoh yang memberikan diskon tidak sesuai adalah toko Voltus yaitu mencapai 50% sampai dengan 70%, dengan alasan barang tersebut merupakan season lama yang ditawarkan lima tahun lalu dengan stok terbatas.

Dalam menjaga terhadap konsumen yaitu tentang hak-haknya maka pihak penjual perlu mengadakan atau menerapkan metode yaitu yang sangat jitu sehingga para konsumen atau pembeli tidak akan mengadakan transaksi tawar-menawar lagi, misalkan para pedagang telah membuat metode dengan cara memberikan informasi secara tertulis yaitu dengan kata-kata diskon dan harga yang telah ditentukan.

Ketentuan harga diskon dalam hukum ekonomi syariah diperbolehkannya suatu transaksi selama hal tersebut tidak menyebabkan kemudharatan pada penjual maupun pada pembeli. Dalam istilah *marketing*, diartikan sebagai segala harga rendah yang diberikan oleh penjual kepada pembeli atas suatu jasa tertentu, untuk mendorong manusia melakukan pembelian atau mempertahankan mereka melakukan aktivitas jual beli dengan penjual. Istilah potongan harga atau diskon ini memang belum dikenal di kalangan fuqaha dalam kitab-kitab mereka.

Berdasarkan pada ketentuan harga diskon dalam hukum ekonomi syariah bahwa memiliki tujuan dan ketentuan diskon mengurangi stok barang yang dilaksanakan di pasar Cenderawasih Kota Metro:

- c. Haram Dzatnya yaitu Transaksi dilarang karena objeknya terlarang. Misalnya: Khamr, bangkai, babi, dan lainnya. Dengan demikian jika terjadi transaksi jual beli barang-barang haram tersebut dengan akad *muwadla'ah*, secara otomatis transaksi ini menjadi haram.
- d. Haram Selain Dzatnya yaitu Transaksi dianggap terlarang meski objeknya tidak harap dikarenakan melanggar prinsip-prinsip.

## **BAB V**

### **P E N U T U P**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang pemberian diskon dalam pelaksanaan jual beli di Pasar Cendrawasih Kota Metro Perspektif Hukum Ekonomi Syariah, maka peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut:

Toko yang diperbolehkan memberikan diskon dalam Hukum Ekonomi Syariah yaitu toko yang menggunakan diskon sebesar 10%,20%, 30%, hingga 40%, dan memberikan harga diskon dengan kejujuran, keterbukaan antara penjual dan pembeli serta memasang label harga disetiap barang yang didiskon. Sedangkan yang tidak diperbolehkan memberikan harga diskon dalam Hukum Ekonomi Syariah yaitu toko yang menggunakan diskon sebesar 50% sampai dengan 70%, sebab kualitas barang tidak bagus dan barang yang didiskon merupakan barang lama sehingga barang tersebut cepat rusak.

#### **B. Saran**

Bardasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang sudah ada, saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

##### **1. Saran penjual:**

- Dalam memberikan diskon yaitu dengan adanya kejujuran, keterbukaan antara penjual dan pembeli juga harus mempertahankan suasana toko

yang menarik agar memberikan daya tarik untuk membeli pada konsumen dan memberikan kenyamanan dalam berbelanja di toko.

- Barang-barang yang didiskon masih dalam keadaan baik.

## 2. Saran akademis:

Bagi penelitian selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian yang lebih dalam mengenai harga diskon, karena hal ini merupakan daya tarik bagi konsumen dalam menawarkan produk.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah dan Shalah Ash-Shawi. *Fikih Ekonomi Keangan Islam*. Jakarta : Darul Haq. 2004
- Achmad Maulidi, “*pengertian data Primer dan data Sekunder*” dalam <http://www.kanalinfo.web.id/search/label/pengertian> diunduh 15 Agustus 2017.
- Dahlan dan Zakia Alfarisi, *Asbabun Nuzul Latar Belakang Historis turunya Ayat-Ayat Al-Qur’an*. Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2000
- Ghofur. ‘*Jual Beli Dan Hukum Diskon*, diakses pada 23 Agustus 2017
- Hotberliani Harahap, “Pengertian Hukum dan Ekonomi Syariah”. [padangsidimpuan.ac.id](http://padangsidimpuan.ac.id). diakses pada 15 Oktober 2015
- <http://www.sumber.pengertian.com>. diakses pada 13 Mai 2017.
- <http://islamiwiki.blogspot.co.id>. pengertian-jual-beli-hukum syarat, diakses pada Juni 2014
- [Httpetheses.uin-malang.ac.id/1447608220028-Bab-2.pdf](http://petheses.uin-malang.ac.id/1447608220028-Bab-2.pdf).pdf.
- [https://www.mapemall.com/blog/2012/macam-macam –diskon-yang-perlu-anda-ketahui.html](https://www.mapemall.com/blog/2012/macam-macam-diskon-yang-perlu-anda-ketahui.html). diunduh pada 20 Agustus 2017
- [Https://ultimatessammy.wordpress.com](https://ultimatessammy.wordpress.com) diakses pada 07 Januari 2015.
- Lexi J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2009
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta: Kencana, 2012
- Mariana, “*Hubungan Sikap Konsumen pada Discount dengan Minat Membeli Produk Fashion Pada Remaja Akhir (Studi pada Mahasiswa semester 1 UIN Malang tahun 2008/2009)*” Skripsi Malang: Universitas Islam Negeri, 2009
- Mas Zain, “*pengertian dan jenis-jenis penelitian Deskriptif*” dalam artikel ilmiah lengkap. [blogspot.co.id/2015/08/pengertian-dan-jenis-penelitian.html](http://blogspot.co.id/2015/08/pengertian-dan-jenis-penelitian.html)
- Muchlisin Riadi. “Pengertian, Tujuan, Prinsip dan Manfaat Ekonomi Syariah”. [Tata.com](http://Tata.com) diakses pada 2016

Muhammad Sharif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam Prinsip Dasar*. (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012) h.125

Putri Nuraini. “*Transaksi yang dilarang dalam Islam Akutansi syariah*”.  
wordpress.com. diakses pada 26 Nopember 2014.

Q.S. Al-Baqarah (2) 275

Ro’fah Setyowati. “*Pengertian Hukum Ekonomi Syaraiah*.” , diakses pada Januari 2012.

Sutrisno Hadi dalam Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta, 2010

Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta, 2011

Syaikh Shafiyurrahman al-Mubarakfuri, *Shahih Tafsir Ibnu Katsir*, Bogor:PT Pustaka Ibnu Katsir, 2009

Yuniati Asmaniah, “*Bauran Promosi dalam Persepektif Islam*”, *Skripsi* Malang: Universitas Islam Negeri Malang, 2007

Zainuddin Ali, *Hukum Ekonomi Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2009



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507. Faksimili (0725) 47296,  
Website [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id); email [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

Nomor : B-110/In.28/F-SY/PP.00.9/05/2017

09 Mei 2017

Lampiran :-

Perihal : Pembimbing Skripsi

Kepada Yth:

1. Prof. Dr. Enizar, M.Ag.
2. Nety Hermawati, SH.,MA.,MH.

di - Metro

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

Nama : JUWANTO EDY SAPUTRO  
NPM : 13112309  
Fakultas : SYARIAH  
Jurusan : HUKUM EKONOMI SYARIAH (HESy)  
Judul : TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP SISTEM DISKON (STUDI KASUS DI PERTOKOAN PASAR CENDRAWASIH KOTA METRO)

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi:
  - a. Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
  - b. Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang dikeluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
  - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
  - b. Isi ± 3/6 bagian.
  - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*



Husnul Fatarib, Ph.D.  
NIP. 19740104 199903 1 004



INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN)METRO

Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen

-

No. Revisi

-

Tgl. Berlaku

-

Halaman

-

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Juwanto Edy Saputro  
NPM : 13112309

Fakultas / Jurusan : Fakultas Syariah / HESy  
Semester / TA : VIII / 2016-2017

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	13 Juli 2017 Kamis		Gunakan buku pedoman yang ada.  Pada Latar Belakang Masalah ceritakan alasan akademik kep penelitian tsb di- laksanakan. Belum tampak ada masalahnya  Pada sumber data primer perlu ditambahkan siapa 2 yang di jadikan sumber data primernya	Y Hermawati  Y Hermawati
	Jumat, 14 Juli 2017		Ace lanjutkan ke pembimbing I	Y Hermawati

Dosen Pembimbing II

Netty Hermawati, SH, MA, MH  
NIP. 19740904 200003 2 002

Mahasiswa Ybs.

Juwanto Edy Saputro  
NPM. 13112309

	<b>INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)METRO</b> Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507	No. Dokumen	-
		No. Revisi	-
		Tgl. Berlaku	-
		Halaman	-
<b>FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI</b>			

Nama : **Juwanto Edy Saputro**  
 NPM : 13112309

Fakultas / Jurusan : Fakultas Syariah / HESy  
 Semester / TA : VIII / 2016-2017

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	18-7-17	✓	ACC uty disesuai	Y

Dosen Pembimbing I



**Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag**  
 NIP. 19600918 198703 2 003

Mahasiswa Ybs.



**Juwanto Edy Saputro**  
 NPM. 13112309



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Hinggunjyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.syarlah.metro.univ.ac.id](http://www.syarlah.metro.univ.ac.id); [emnar\\_syarlah\\_lain@metrouniv.ac.id](mailto:emnar_syarlah_lain@metrouniv.ac.id)

**PENUNJUKAN TIM SEMINAR PROPOSAL**

Nomor : B-0337/In.28/F-Sy/PP.00.9/2017

Nama : Juwanto Edi Saputro  
NPM : 13112309  
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah (HESy)  
Tempat : Gedung Fak.Syarlah Lt.3.2  
Judul : Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon (Studi Kasus Di Pertokoan Pasar Cendrawasih Kota Metro)

HARI/ TANGGAL.	WAKTU	KETUA/MODERATOR	PEMBAHAS	SEKRETARIS	PETUGAS
Rabu/26 Juli 2017	09.00-10.30 WIB	Prof. Dr. Enizar, M.Ag	1. Dra. Siti Nurjanah, M. Ag 2. Nety Hermawati, SH., MA., MH	Nyimas Lidya Putri Pertiwi, SH.,M.Sy.	Nyimas Lidya Putri Pertiwi, SH.,M.Sy

Metro, 25 Juli 2017



Drs. Firmizi, M.Ag  
NIP.196012171990031002

Tembusan :

1. Dekan Tarbiyah IAIN Metro.
2. Dekan Dakwah IAIN Metro.
3. Kasubag Umum IAIN Metro.
4. Arsip.

## SEMINAR PROPOSAL

Nama : Juwanto Edi Saputro  
NPM : 13112309  
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah (HESy)  
Tempat : Gedung Fak. Syariah, Lt. 3.2  
Judul : Tinjauan Hukum Islam Terhadap Diskon  
(Studi Kasus Di Pertokoan Pasar Cendrawasih Kota Metro)  
Hari/Tanggal : Rabu, 26 Juli 2017  
Waktu : 09.00 - 10.30 WIB

### Tim Seminar

Ketua / Moderator : Prof. Dr. Enizar, M.Ag  
Pembahas I : Dra. Siti Hujannah, M.Ag  
Pembahas II : Nety Hermawati, SH, MA, MH  
Sekretaris : Nyimas Lidya PP, SH, M.Sy

### Pembahas I

1. Diskon dalam hukum Islam itu apa? jelaskan dalam UBM
2. Masukkan prinsip: jual beli dalam Islam di landasan teori
3. UBM diperbaiki lagi
4. Ayat al-Qur'an artinya diambil dari terjemah & diberi footnote.
5. Hal. 3 mulai dari "Ajaran Islam ...." diberikan tafsir, asbabun nuzul, atau pendapat Pakar (beri footnote).
6. judul proposal sama dengan Erryfitriya UIN Malang
7. Hal. 13 diperbaiki
8. Hal. 17 judul dengan sub judul tidak sesuai
9. Hadist hal. 19 diperbaiki
10. Semua ayat dalam proposal diperbaiki
11. Deskriptif itu sifatnya, kualitatif itu analisisnya (sifat penelitian diperbaiki)
12. Sumber data primer, Pemilik pertokoan, dan pembeli
13. Gunakan kata peneliti

### Pembahas II

1. Sumber data primer jangan hanya 1 sumber / 1 pertokoan.
2. Penulisan Diskon yg benar seperti apa?

3. Banyak referensi yg tidak dijelaskan pendapat siapa, tidak ada footnote
4. Saat mengambil sebuah pendapat beri kesimpulan di paragraf berikutnya.
5. jelaskan proposal ini akan membahas tentang diskon yg mana. ?
6. Kata sambung dalam penulisan diperbaiki lagi

### Ketua / Moderator

1. Survey dengan Cendrawasih tapi yg diulas Supermarket
2. Sumber data tidak dijelaskan, gunakan sumber data primer, sekunder & tersier.
3. Permasalahan diganti

Kesimpulan = jika memang judul sama & masalah sama maka proposal tidak bisa dilanjutkan, namun jika beda bisa dilanjutkan.  
Maka penulis harus bisa membuktikan kepada Tim pembahas Seminar. (Perbaikan 15 hari kalender).

### JUDUL DIGANTI :

"Pemberran Diskon Dalam Pelaksanaan jual Beli di pasar Cendrawasih Kota Metro Prestektif Hukum Ekonomi Syariah."

Ketua / Moderator



Prof. Dr. Enizar, M. Ag



**Perihal: Permohonan Perpanjangan Waktu Perbaikan Proposal**

Kepada Yth.  
Ketua Jurusan Syari'ah dan Ekonomi Islam  
IAIN Metro  
di-  
Tempat

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Juwanto Edy Saputro**  
NPM : 13112309  
Fakultas : Syari'ah  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syari'ah (HESy)  
Semester : IX (sembilan)

Telah mengikuti ujian seminar proposal dengan judul : "PEMBERIAN DISKON DALAM PELAKSANAAN JUAL BELI DIPASAR CENDRAWASIH KOTA METRO PRESFEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH pada tanggal 26 Juli 2017, dan diberi waktu perbaikan selama 15 hari yaitu dari tanggal 26 Juli sampai dengan 09 Agustus 2017. Dengan tim pembahas yaitu:

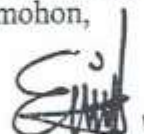
Moderator : Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag  
Pembahas I : Dra. Siti Nurjanah, M.Ag  
Pembahas II : Nety Hermawati, SH, MA, MH  
Sekretaris : Nyimas Lidya PP, SH, M.Sy

Dengan ini peneliti mengajukan permohonan perpanjangan perbaikan proposal dikarenakan belum di tandatangani lembar pengesahan oleh tim pembahas.

Demikian Surat Permohonan ini peneliti sampaikan. Atas terkabulnya permohonan ini peneliti ucapkan terima kasih.

09 - 08 - 2017  
83

Metro, 09 Agustus 2017  
Pemohon,



Juwanto Edy Saputro  
NPM. 13112309

Perpanjangan proposal 10 - 15 Agustus 2017

Dekan fakultas syariah G



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringsalyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp.(0725) 41507; faksimili (0725)47296;  
website: www.metrouniv.ac.id;E-mail:iaimetro@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN**

**B-466/In.B/Ķ-Sy/PP-00.9/08/2017**

Proposal Skripsi dengan judul: **PEMBERIAN DISKON DALAM PELAKSAAN JUAL BELI DI PASAR CENDRAWASIH KOTA METRO PRESFEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH**, disusun oleh **JUWANTO EDY SAPUTRO, NPM. 13112309**, JURUSAN Hukum Ekonomi Syariah (HESy) telah diseminarkan dalam sidang seminar Fakultas Syariah pada hari/tanggal : Rabu/ 26 Juli 2017

**TIM PEMBAHAS:**

Moderator/Ketua : Prof. Dr. Enizar, M.Ag  
Pembahas I : Dra. Siti Nurjanah, M.Ag  
Pembahas II : Nety Hermawati, SH, MA, MH  
Sekretaris : Nyimas Lidya Putri Pertiwi, SH., M.Sy

(.....)  
(.....)  
(.....)  
(.....)

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah

Nety Hermawati, SH, MA, MH  
NIP. 19740904 200003 2 002



**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO**

Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	-
No. Revisi	-
Tgl. Berlaku	-
Halaman	-

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : **Juwanto Edy Saputro**

Npm : 13112309

Fakultas/ Jurusan : Fakultas

Semester / TA : VIII / 2016-2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1	Jumat 08-09-2017	✓	<ul style="list-style-type: none"><li>- Bab IV sub B ganti sesuai judul <del>anda</del> (Pada outline)</li><li>- Bab IV tambahkan sub C (analisis Pemberian diskon dalam pelaksanaan jual beli di pasar cendrawasih kota metro Perspektif hukum Ekonomi Syariah)</li><li>- Acc outline</li></ul>	    

Dosen Pembimbing II

**Nety Hermawati, SH, MA, MH**  
NIP. 19740904 200603 2 002

Mahasiswa Ybs.

**Juwanto Edy Saputro**  
NPM. 13112309



**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO**

Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	-
No. Revisi	-
Tgl. Berlaku	-
Halaman	-

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : **Juwanto Edy Saputro**  
Npm : 13112309

Fakultas/ Jurusan : Fakultas  
Semester / TA : VIII / 2016-2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1	11-9-17	✓	ACC uty drwate klo sdh selesai mana boleh pe uporlin kmas	Y. C
2	22/9/17	✓	Ditanyakan buku yg diteliti bbt - III	" Y.
3	24-10-17	✓	bab II A. Sumbang Bayat dari internet, cari di buku/artikel jurnal. e.2 pda ke B.	

Dosen Pembimbing I

**Prof. Dr. Mj. Enizar, M.Ag**  
NIP. 19600918 198703 2 003

Mahasiswa Ybs.

**Juwanto Edy Saputro**  
NPM. 13112309



INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO  
Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	-
No. Revisi	-
Tgl. Berlaku	-
Halaman	-

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Juwanto Edy Saputro  
Npm : 13112309

Fakultas/ Jurusan : Syariah / HESy  
Semester / TA : IX / 2016-2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	5-9-17	✓	ACC outline UTS bimbingan per bab setelah ACC bab. II. He ada kumpu, lampiran fotocopy - cover & daftar isi - halaman yg ditulip	Y

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

Prof. Dr. Hj. Esizar, M.Ag  
NIP. 19600918 198703 2 003

  
Juwanto Edy Saputro  
NPM. 13112309

## OUTLINE

### PEMBERIAN DISKON DALAM PELAKSANAAN JUAL BELI DI PASAR CENDRAWASIH KOTA METRO PRESFEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

#### BAB 1 PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relavan

#### BAB II LANDASAN TEORI

- A. Diskon
  - 1. Pengertian Diskon
  - 2. Tujuan Diskon
  - 3. Macam-macam diskon
- B. Pelaksanaan Jual Beli
  - 1. Pengertian Jual Beli
  - 2. Syarat-syarat Jual Beli
  - 3. Sebab-sebab Dilarangnya Jual Beli

C. Diskon Dalam Hukum Ekonomi Syariah

1. Proses Ketentuan Diskon Dalam Hukum Ekonomi Syariah
2. Ketentuan harga diskon dalam Hukum Ekonomi Syariah
3. Transaksi yang dilarang Hukum Ekonomi Syariah

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

B. Sumber Data

1. Sumber Data Primer
2. Sumber Data Sekunder

C. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara
2. Observasi
3. Dokumentasi

D. Pengecekan Keabsahan Data

E. Analisa Data

1. Tahap Data Reduction (Reduksi Data)
2. Tahap Daya Display (Penyajian Data)
3. Penarik Kesimpulan

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Lokasi Penelitian

1. Profil Pasar Kota Metro
2. Fasilitas Toko di Pasar Cendrawasih
3. Toko-toko yang ada di Pasar Cendrawasih
4. Batas-batas Pasar Cendrawasih

B. Deskriptisi Hasil penelitian dan Pembahasan

1. Kualitas Barang yang diberi Diskon
2. Jenis dan Bentuk Diskon
3. Cara Pemberian Diskon
4. Tujuan Pemberian Diskon

C. Pembahasan

**BAB V PENUTUP**

- A. Kesimpulan
- B. Saran

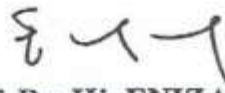
**DAFTAR PUSTAKA  
LAMPIRAN-LAMPIRAN  
DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Metro, September 2017  
Mahasiswa ybs



**JUWANTO EDY SAPUTRO**  
NPM. 13112309

Pembimbing I



**Prof. Dr. Hj. ENIZAR, M.Ag**  
NIP. 19600918 198703 2 003

Pembimbing II



**NETY HERMAWATI, SH, MA, MH**  
NIP. 19740904 200003 2 002





**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO**

Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	-
No. Revisi	-
Tgl. Berlaku	-
Halaman	-

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : **Juwanto Edy Saputro**

Npm : 13112309

Fakultas/ Jurusan : Fakultas

Semester / TA : VIII / 2016-2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1	Rabu 13-09-2017	✓	<p>Penulisan lihat kembali Buku Pedoman Penulisan yang menjadi panduan</p> <p>Pada Landasan Teori cantumkan teori dari beberapa referensi jangan hanya satu referensi saja dan berikan kesimpulan yang dibuat oleh penulis Hj teori &amp; kb.</p> <p>Pada BAB III bagian sumber data diperbaiki</p>	<p>Y Hermawati</p> <p>Y Hermawati</p> <p>Y Hermawati</p>

Dosen Pembimbing II

**Netv Hermawati, SH, MA, MH**

NIP. 19740904 200003 2 002

Mahasiswa Ybs.

**Juwanto Edy Saputro**

NPM. 13112309



**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO**

Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	-
No. Revisi	-
Tgl. Berlaku	-
Halaman	-

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : **Juwanto Edy Saputro**  
Npm : 13112309

Fakultas/ Jurusan : Fakultas  
Semester / TA : VIII / 2016-2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1	Rabu 20-09-2017	✓	Ace BAB I SKRIPSI lanjutkan ke pembimbing I	<i>Y Hermawati</i>

Dosen Pembimbing II

*Y Hermawati*

**Nety Hermawati, SH, MA, MH**  
NIP. 19740904 200003 2 002

Mahasiswa Ybs.

*Juwanto Edy Saputro*

**Juwanto Edy Saputro**  
NPM. 13112309



**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO**

Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	-
No. Revisi	-
Tgl. Berlaku	-
Halaman	-

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : **Juwanto Edy Saputro**  
Npm : 13112309


Fakultas/ Jurusan : **Syariah / HESy**  
Semester / TA : **IX / 2016-2017**

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	21-12-17	✓	<p>- Penelitian jual beli di bank, pasar di internet ...</p> <p>- utb htb Masuk dan keluar keluar yang akad bisa lewat jual beli syariah</p> <p>Ab iy Data penelitian dari di sub dari pemer - data dari pemer-pemer y masalah data bapokg - pabeli bap 1 Angk ter kualitas + cover - bus / ensidagnd</p>	4

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

**Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag**  
NIP. 19600918 198703 2 003

  
**Juwanto Edy Saputro**  
NPM. 13112309



**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO**

Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	-
No. Revisi	-
Tgl. Berlaku	-
Halaman	-

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : **Juwanto Edy Saputro**  
Npm : 13112309

Fakultas/ Jurusan : Syariah / HESy  
Semester / TA : IX / 2016-2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	5-2-18	✓	- konsep analisis kualitatif ACC dan III 2 Pusat APD Konsultasi & p. II stages dan ke p. I - perbaiki analisis kualitatif - lagu yg.	Y 9

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag  
NIP. 19600918 198703 2 003

  
Juwanto Edy Saputro  
NPM. 13112309



INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO

Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen

-

No. Revisi

-

Tgl. Berlaku

-



Halaman

-

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Juwanto Edy Saputro  
Npm : 13112309

Fakultas/ Jurusan : Fakultas Syariah/ Hesy  
Semester / TA : X / 2016-2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	09-09-18		Bimbingan APD perbaiki daftar pertanyaan utk pemilik toko dan buat daftar wawancara untuk pembeli  Aec APD lanjutkan ke pembimbing I	  

Dosen Pembimbing II

Nety Hermawati, SH, MA, MH  
NIP. 19740904 200003 2 002

Mahasiswa Ybs.

Juwanto Edy Saputro  
NPM. 13112309



**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO**

Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen -

No. Revisi -

Tgl. Berlaku -

Halaman -

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Juwanto Edy Saputro

Npm : 13112309

Fakultas/ Jurusan : Syariah / HESy

Semester / TA : X / 2017-2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	15-4-18	✓	<p>- APP di kasakan pd bab II &amp; III</p> <p>- APP dibuat untuk bisa membantu user user yang sudah yg ingin diketahui dan yg jadi masalah.</p> <p>- Bab IV sudah belah jls, bisa outline yg quia ?</p>	

Dosen Pembimbing I

Y.

Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag  
NIP. 19600918 198703 2 003

Mahasiswa Ybs.

Juwanto Edy Saputro  
NPM. 13112309



**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO**

Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen -

No. Revisi -

Tgl. Berlaku -

Halaman -

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Juwanto Edy Saputro

Npm : 13112309

Fakultas/ Jurusan : Syariah / HESy

Semester / TA : X / 2017-2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	17-5-18	✓	ACC APD <i>Agung</i> penelitian <i>Agung</i> ① Anda sdh punya beberapa foto yg membolehkan dis kon ⇒ itu yg anda teliti ② Harus uda bsa gmn varian obyek yg di jual & yg di distrokan autm kso yg satu g yg ciri bsa	Y

Dosen Pembimbing I

Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag  
NIP. 19600918 198703 2 003

Mahasiswa Ybs.

Juwanto Edy Saputro  
NPM. 13112309

## **ALAT PENGUMPUL DATA (APD)**

### **PEMBERIAN DISKON DALAM PELAKSANAAN JUAL BELI DI PASAR CENDRAWASIH KOTA METRO PRESFEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH**

#### **A. Wawancara dengan pemilik Toko/Penjual**

1. Apa tujuan anda memberikan diskon?
2. Barang-barang apasaja yang ada diskon?
3. Bagaimana cara diskon yang anda lakuka?
4. Mengapa anda menggunakan jenis diskon tersebut?
5. Seperti apa diskon yang anda gunakan?
6. Mengapa anda menggunakan diskon tersebut?
7. Apakah barang yang di diskon berkualitas baik?
8. Berapa ketentuan diskon yang anda terapkan dalam pelaksanaan jual beli?
9. Kenapa anda mengambil pilihan pemberian diskon di toko anda?
10. Apakah anda sering melakukan diskon?
11. Berapa besar pengaruh diskon terhadap penjualan?
12. Apakah diskon yang anda berikan di bawah modal?

#### **B. Wawancara dengan pembeli**

1. Apakah alasan anda membeli barang dengan diskon?
2. Kenapa anda tertarik dengan diskon yang diberikan oleh toko ini?
3. Berapakah diskon yang diberikan oleh penjual tokoh tersebut?



4. Bagaimanakah keadaan barang yang didiskon?
5. Apakah anda merasa puas dengan diskon yang diberikan? Berikan alasannya!
6. Jenis barang seperti apa yang di Diskon oleh pemilik toko?
7. Jika dibandingkan barang yang ada di toko lain, apakah diskon tersebut benar-benar didiskon?
8. Apakah anda merasa puas dengan barang yang di Diskon oleh pemilik toko?  
Berikan alasannya!

Metro, Mei 2018  
Mahasiswa Ybs.



**JUWANTO EDY SAPUTRO**  
NPM. 13112309

Pembimbing I



**Prof. Dr. Hj. ENIZAR, M.Ag.**  
NIP. 19600918 198703 2 003

Pembimbing II



**NETY HERMAWATI, SH, MA, MH.**  
NIP. 19740904 200003 2 002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Inngmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : 0268/In.28/D.1/TL.00/05/2018  
Lampiran : -  
Perihal : IZIN RESEARCH

Kepada Yth.,  
KEPALA KANTOR KESBANG DAN  
POLITIK KOTA METRO  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 0269/In.28/D.1/TL.01/05/2018,  
tanggal 21 Mei 2018 atas nama saudara:

Nama : JUWANTO EDY SAPUTRO  
NPM : 13112309  
Semester : 10 (Sepuluh)  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syari'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di KESBANG DAN POLITIK KOTA METRO, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PEMBERIAN DISKON DALAM PELAKSANAAN JUAL BELI DI PASAR CENDRAWASIH KOTA METRO PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 21 Mei 2018  
Wakil Dekan,  
  
Siti Zulaikha S. Ag, MH  
NIP. 19720611 199803 2 001





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iningmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT TUGAS**

Nomor: 0269/In.28/D.1/TL.01/05/2018

Wakil Dekan I Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : JUWANTO EDY SAPUTRO  
NPM : 13112309  
Semester : 10 (Sepuluh)  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

Untuk :

1. Mengadakan observasi/survey di KESBANG DAN POLITIK KOTA METRO, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PEMBERIAN DISKON DALAM PELAKSANAAN JUAL BELI DI PASAR CENDRAWASIH KOTA METRO PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH".
2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Mengetahui,  
Pejabat Setempat

Dikeluarkan di : Metro  
Tanggal : 21 Mei 2018  
Dekan  
  
Siti Nurkha S.Ag, MH  
NIP. 19720611 199803 2 001



PEMERINTAH KOTA METRO  
**KANTOR KESBANG DAN POLITIK**

Jl. Imam Bonjol NO. 15 Telp. (0725) 41128, Kode Pos. 34111

**REKOMENDASI IZIN RESEARCH/SURVEY/PENGABDIAN/PENELITIAN/KKN/KKL/KKS/PPL**

**NOMOR : 070/74/LL-2/REG/2018**

- MEMBACA : Surat dari IAIN Metro Nomor : 0268/In.28/D.1/TL.00/05/2018 tanggal 01 Mei 2018 Perihal Izin Research
- MENINGAT : 1. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2014, Tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 Tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian.  
2. Peraturan Daerah Nomor 24 Tahun 2016 tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah Kota Metro.
- MEMPERHATIKAN : MAKSUD SURAT TERSEBUT.
- DENGAN INI MEMBERIKAN REKOMENDASI KEPADA
- N a m a : **JUWANTO EDY SAPUTRO**
- NPM : 13112309
- Pekerjaan/Jabatan : Mahasiswa IAIN Metro
- Alamat : Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro
- Lokasi Penelitian : 1. Dinas Perdagangan Kota Metro  
2. Pasar Cendrawasih Kota Metro
- Jangka waktu : 1 ( satu ) bulan
- Pengikut / Anggota : -
- Penanggung Jawab : Wakil Dekan I Fakultas Syariah IAIN Metro
- Tujuan : Mengadakan Penelitian dengan judul : "**PEMBERIAN DISKON DALAM PELAKSANAAN JUAL BELI DI PASAR CENDERAWASIH KOTA METRO PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH "**
- Catatan : 1. Setelah selesai mengadakan Research/Survey/Pengabdian/Penelitian/KKN/KKL/KKS/PPL agar melaporkan hasilnya secara tertulis kepada Walikota Metro Cq. Kepala Kantor Kesatuan Bangsa dan Politik.  
2. Tidak diperkenankan mengadakan kegiatan lain diluar izin yang diberikan dan apabila terjadi penyimpangan maka Izin dicabut.

Dikeluarkan di : Metro  
Pada Tanggal : 22 Mei 2018

Pt. KEPALA KANTOR KESBANG DAN POLITIK



**Tembusan :**

1. Walikota Metro (sebagai laporan)
2. Kapolres Metro
3. Dandim 0411/LT
4. Inspektur Kota Metro
5. Kepala Sat Pol PP Kota Metro
6. Dekan Fakultas Syariah IAIN Metro



**PEMERINTAH KOTA METRO**  
**DINAS PERDAGANGAN**

Jl. K.H Arsyad No 03 Metro Telp/Fax. (0725)7850571, Kode Pos. 34111

**SURAT KETERANGAN**

No. 0268/In.28/D.1/TL.00/05/2018

Kami yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Eni Purwati, S.T  
NIP : 19740262007012013  
Jabatan : Kesi Pendapatan Dinas Perdagangan Kota Metro

Dalam hal ini bertindak dan atas nama Kepala Dinas Perdagangan Kota Metro menerangkan bahwa mahasiswa:

Nama : JUWANTO EDY SAPUTRO  
Npm : 13112309  
Semester : X (Sepuluh)  
Jurusan : HESy (Hukum Ekonomi Syariah)

Benar telah mengadakan penelitian dari tanggal 22 Mei 2018 – 07 Juni 2018 di Dinas Perdagangan Kota Metro dengan Lokasi di Pasar Cendrawasih Kota Metro dalam rangka penyusunan dan penyelesaian skripsi, dengan judul : **Pemberian Diskon Dalam Pelaksanaan Jual Beli Di Pasar Cendrawasih Kota Metro Presfektif Hukum Ekonomi Syariah.**

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di Kota Metro

Pada Tanggal : 07 Juni 2018

a.n Kepala Dinas Perdagangan Kota Metro

Kasi Pendapatan  
  
**ENI PURWATI, S.T.**  
NIP. 19740262007012013



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iningmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Juwanto Edy Saputro  
NPM : 13112309

Fakultas/Jurusan : Syari'ah/HESy  
Semester/TA : XI/2017/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 2/2018 /07		<p>Pada BAB IV Deskripsi lokasi penelitian belum disebutkan informasi yang di- sampaikan di persien dari mana.</p> <p>Belum ada penomoran halaman. Perbaiki</p> <p>Pertanyaan yang ada di APD harus terjawab di BAB IV. Masih terlihat belum semanya ada di dan pembahasan hasil penelitian</p>	<p><i>[Signature]</i></p> <p><i>[Signature]</i></p> <p><i>[Signature]</i></p>

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

*[Signature]*

Nety Hermawati, SH, MA  
NIP. 197409042000032002

*[Signature]*

Juwanto Edy Saputro  
NPM. 13112309



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Juwanto Edy Saputro  
NPM : 13112309

Fakultas/Jurusan : Syari'ah/HESy  
Semester/TA : XI/2017/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa 3/07 2018		Kesimpulan sesuai dengan pertanyaan penelitian	<i>Y Hermawati</i>
			gangan berkele- tele dan keluar dari jalur	<i>Y Hermawati</i>
			Saran menyesuaikan kesimpulan	<i>Y Hermawati</i>

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

*Y Hermawati*

*Juwanto Edy Saputro*

Nety Hermawati, SH, MA  
NIP. 197409042000032002

Juwanto Edy Saputro  
NPM. 13112309



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: [www.syariah.metrouniv.ac.id](http://www.syariah.metrouniv.ac.id); e-mail: [syariah.iain@metrouniv.ac.id](mailto:syariah.iain@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Juwanto Edy Saputro  
NPM : 13112309

Fakultas/Jurusan : Syari'ah/HESy  
Semester/TA : XI/2017/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Fabu 09/2018 /07		Ace BAB <u>IV</u> dan <u>V</u>	<i>[Signature]</i>

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

*[Signature]*

**Nety Hermawati, SH, MA**  
NIP. 197409042000032002

*[Signature]*

**Juwanto Edy Saputro**  
NPM. 13112309





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Juwanto Edy Saputro  
NPM : 13112309


Fakultas/Jurusan : Syari'ah/HESy  
Semester/TA : XI/2017/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	5-7-18	<del>Rizki</del> ✓	bab 10 - laporan anda capar sur tdk terpisah. - Beda sub judul & bagi waf - alama dista bagi - jenis dista - Cara menera dista, & menera hja, fpl & jira konsekuensi - fpl dan bndar telese tp di carikan bedu. - jenis bag yg dbr dista hja - sra jenis - by kara. - Gg Mund djs - Alamu - bab 10 jenis dista	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

  
Prof. Dr. Enizar, M.Ag  
NIP. 196009181987032003

  
Juwanto Edy Saputro  
NPM. 13112309



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Inringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Juwanto Edy Saputro  
NPM : 13112309

Fakultas/Jurusan : Syari'ah/HESy  
Semester/TA : XI/2017/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
			1. Carat Gadeh. e. by 1941 2. dij. 3 pntopu by 25/6 laporan sesuai sub judul.	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Prof. Dr. Enizar, M.Ag  
NIP. 196009181987032003

Juwanto Edy Saputro  
NPM. 13112309



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Kringmutyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Juwanto Edy Saputro  
NPM : 13112309


Fakultas/Jurusan : Syari'ah/HESy  
Semester/TA : XI/2017/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	11-7-18	✓	<p>Pengua cepat tp Fdu dipastikan yg jadi lambat.</p> <p>- Coba di baca melisanya, suru wan kating wan jadi aneh. Consi</p> <p>- Jgn diulangi misal yg jnis Dishon 1679 Sura &amp; Outes Dishon - lolo Su ya jgn dng</p>	g.

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

  
Prof. Dr. Enizar, M.Ag  
NIP. 196009181987032003

  
Juwanto Edy Saputro  
NPM. 13112309



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH**

IAIN  
METRO

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: [www.syariah.metrouniv.ac.id](http://www.syariah.metrouniv.ac.id); e-mail: [syariah.iain@metrouniv.ac.id](mailto:syariah.iain@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Juwanto Edy Saputro  
NPM : 13112309


Fakultas/Jurusan : Syari'ah/HESy  
Semester/TA : XI/2017/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	12-7-18	✓	ACC bab 10 & sdr bisa di munculkan pd jareny dibhp u dg juma/Palestis	✓

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

  
**Prof. Dr. Enizar, M.Ag**  
NIP. 196009181987032003

  
**Juwanto Edy Saputro**  
NPM. 13112309



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-0461/ln.28/S/OT.01/07/2018**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : JUWANTO EDY SAPUTRO  
NPM : 13112309  
Fakultas / Jurusan : Syari'ah / Hukum Ekonomi Syari'ah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2017 / 2018 dengan nomor anggota 13112309.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 02 Juli 2018  
Kepala Perpustakaan,



D/s: Mokhtaridi Sudin, M.Pd.  
NIP. 195808311981031001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Inggimulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296.  
Website: [www.syariah.metrouniv.ac.id](http://www.syariah.metrouniv.ac.id), [email\\_syariah\\_iain@metrouniv.ac.id](mailto:email_syariah_iain@metrouniv.ac.id)

**PENUNJUKAN TIM UJIAN MUNAQQSYAH**

Nomor : B-0619/In.28.2/J-HESy/PP.00.9/07/2018

Nama : Juwanto Edy Saputro  
NPM : 13112309  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Tempat : Ruang Munaqosah Fak.Syariah Lt.1  
Judul : Pemberian Diskon Dalam Pelaksanaan Jual Beli Di Pasar Cendrawasih Kota Metro Perspektif Hukum Ekonomi Syariah

HARI/ TANGGAL	WAKTU	KETUA/MODERATOR	PENGUJI	SEKRETARIS	PETUGAS
Jum'at/27 Juli 2018	09.00-11.00 WIB	Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag	1. Dra.Siti Nurjanah,M.Ag 2. Nety Hermawati,SH.,M.A.,MH	Nyimas Lidya Putri Pertiwi,SH.,M.Sy	Nyimas Lidya Putri Pertiwi,SH.,M.Sy

ALOKASI WAKTU			ASPEK YANG DIUJI / PENILAIAN		
Ketua	Maks. 30 menit	Ketua	Penampihan & Pembeiaan		
Penguji 1	Maks. 50 menit	Penguji 1	Metode, Relevansi & Penguasaan Materi		
Penguji 2	Maks. 40 menit	Penguji 2	Kesungguhan dalam Bimbingan & Penguasaan Materi		



# MUNAQOSYAH

Nama : Juwanto Edy Saputro  
NPM : 13112309  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Waktu : 09.00 - 11.00 WIB / Jumat, 27-7-2018  
Tempat : Ruang Munaqosah Fak. Syariah Lt. I  
Judul : Pemberian Diskon Dalam Pelaksanaan Jual Beli Di Pasar Cendrawasih Kota Metro Perspektif Hukum Ekonomi Syariah.

## Tim Penguji

Ketua-Sidang : Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag  
Penguji 1 : Dra. Siti Nurjanah, M.Ag  
Penguji 2 : Nety Hermawati, SH., MA., MH  
Sekretaris : Nyimas Lidya Putri Pertiwi, SH., M.Sy

## Penguji I

1. footnote di hal. 3 diperbaiki, ayatnya tidak perlu di footnote, yg di footnote terjemah.
2. Di LBM dijelaskan diskon dalam HESy, bentuknya dll.
3. LBM diperbaiki lagi, jelaskan data yg didapat saat survey di dalam LBM.
4. Teori hal. 26 sedikit dijelaskan di LBM.
5. Abstrak diperbaiki
6. Prinsip jual beli marikan dalam teori
7. Sumber data primer penjual & pembeli ditulis & dijelaskan di BAB IV  
Sebutkan siapa nama penjual & pembeli (7 penjual)
8. Gunakan proposif Sampling
9. Jenis & bentuk, jika beda jelaskan, jika tidak gunakan salah satu.
10. jelaskan toko apa saja yg memberi diskon, alasannya apa?
11. Kata kandungan teknologi, psikologis diganti/dihapus saja.
12. Perbaiki kesimpulan.
13. Sub-Sub judul diperbaiki.
14. font hal 15.16.17 diperbaiki,

## Penguji II

1. Judul / Cover diperbaiki
2. Hal Sampul ke-2, tahun 2017
3. Abstrak diperbaiki, kata pengantar diperbaiki
4. hal 2, hal 5, hal 6, hal 7, landasan teori diperbaiki
5. Kalimat dalam penulisan diperbaiki, harus konsisten
6. Hal 17-19 judul tidak sesuai isi, Perbaiki
7. Perbaiki isi, kalimat, huruf, penulisan dalam skripsi Jusanto Edy Saputra
8. BAB IV, hal. 40 diperbaiki tidak membahas parkir, proyek dll. Ceritakan sejarah pasar !!
9. footnote data yg diperoleh - Pembahasan diperbanyak.
10. Kesimpulan & Saran diperbaiki

## Moderator / Ketua

1. Pembahasan itu yg dibahas BAB II diadaptasikan dengan BAB IV
2. Angka untuk penulisan ayat alur diperbaiki, hal. 3, hal 4, dll.
3. foto hal 4, bapak ridwan diperbaiki
4. Ada yg sesuai; tidak sesuai; sesuai bisa / tidak bisa (kesimpulan).

Kesimpulan : Lulus, Perbaiki 60 hari !!!

Metro, 27 Juli 2018  
Ketua Sidang,

Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag



Wawancara dengan Ibu Susanti sebagai pembeli



Wawancara dengan bapak Nyoman sebagai pembeli



Wawancara dengan bapak Arif Nnugroho sebagai pemilik toko



Wawancara dengan bapak Ridwan sebagai pemilik toko



Wawancara dengan bapak Yuli sebagai pemilik toko



Wawancara dengan ibu Patonah sebagai pembeli



## RIWAYAT HIDUP



Juwanto Edy Saputro dilahirkan di Desa Sinar Banten Kecamatan Bekri Kabupaten Lampung Tengah pada tanggal 22 Juni 1994. Saya merupakan anak terakhir dari tujuh bersaudara dari pasangan Bapak Wahyu dan Ibu Rumsinah.

Pendidikan Dasar yang saya tempuh di Sekolah Dasar Negeri 2 Sinar Banten tamat pada tahun 2007. Kemudian melanjutkan ke SMP N 2 Bangun Rejo Batanghari tamat pada tahun 2010. Kemudian melanjutkan Pendidikan di SMK N 3 Metro Jurusan Teknik Instalasi Tenaga Listrik tamat pada tahun 2013. Setelah itu saya melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negri (IAIN) Metro Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah pada Tahun Ajaran 2013/2014.