BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Paparan Singkat Latar Belakang Objek Penelitian

a. Letak Geografis

Letak geografis, Kecamatan Pakel memiliki 19 Desa/Kelurahan salah satunya Desa Duwet. Toko Fadilah Oli terletak di Desa Duwet, Desa Duwet ini terdapat di Kecamatan Pakel. Toko milik Bapak Supriyanto ini terletak di RT/RW 02/05 Jalan Raya Campurdarat Bandung Desa Duwet Kecamatan Pakel Kabupaten Tulungagung dimana peneliti memfokuskan satu tempat tersebut karena mempunyai posisi yang strategis dengan luas sekitar 9 m x 10 m dekat dengan pertokoan dan bengkel-bengkel di Kecamatan Pakel.

Adapun batas wilayah Desa Duwet

Sebelah Selatan : Kecamatan Bandung

Sebelah Utara : Desa Sodo

Sebelah Barat : Desa Bono dan Desa Skoanyar

Sebelah Timur : Desa Tamban

b. Keadaan Demografis

Berdasarkan data terakhir Mei 2018, mengenai keadaan demografis, Desa Duwet ini mengenai luas wilayah 2.51 KM^2, jumlah penduduk 3.085 orang, kepadatan penduduk 1.119 orang, rumah tangga

998 orang, dengan rata-rata per RT 3.[1] Sektor terbesar di Desa Duwet adalah pertanian yaitu 90% hal ini dikarenakan sebagian besar luas wilayah Duwet adalah lahan pertanian. Oleh karena itu mayoritas penduduk Desa Duwet bermata pencaharian sebagai petani. Kalau soal industri kecil dan kerajinan rumah tangga seperti montir, tukang batu, tukang kayu, tukang jahit, tukang rias, pengrajin industri rumah tangga berkisar 75 orang, sedangkan perdagangan yaitu toko kelontong 21 unit.[2]

c. Keadaan Tata Letak Toko

Toko Fadilah terletak di jalan raya yang setengah nikung dan berlokasi di jalan raya yang ramai mudah diakses umum yang bersifat lokal dan memiliki tempat parkir yang luas. Rata-rata rumah yang berada di dekat lokasi adalah bengkel-bengkel suku cadang sepeda motor.

Selain itu strategi pengaturan tata letak di Toko Fadilah Oli terbagi berdasarkan faktor sifat barang, tingkat kebutuhan dan kebiasaan belanja pembeli maka dari itu dibagi menjadi tiga bagian, bagian pertama di sisi kanan terdapat berbagai macam peralatan bangunan seperti, paku, cat, kawat, bahkan besi hollow, bagian tengah tempat suku cadang sepeda motor, seperti oli, ban, batok motor, reflektor, geer set, oli, as shock, laker motor, semua komponen-komponen dan lengkap dari

---

[1]https://tulungagungkab.bps.go.id/statictable/2018/05/11/3607/kepadatan-penduduk-rumah-tangga-menurut-desa-kecamatan-pakel-2013.html, diakses pada hari Senin tanggal 10 Desember 2018 pukul 17.00 WIB

[2] *Ibid*,.

motor Honda, Yamaha, Suzuki, Kawasaki, seperti Yamaha 75 sampai tipe motor berkopling seperti Honda Tiger, Honda Win, Honda Megapro, Honda Verza, Suzuki Thunder, tipe motor bebek yaitu sepeda motor tanpa kopling, contoh Honda Supra X, Honda Revo, Yamaha Jupiter, Suzuki Shogun, dll, serta variasi motor dan menyediakan perlengkapan Trail, dll. Bagian kiri terdapat berbagai macam peralatan mesin diesel seperti: Vbelt, Klep Diesel, Baut.[3]

2. Sejarah Singkat Berdirinya Toko Fadilah Oli

Sejarah berdirinya Toko Fadilah Oli ini mulai tahun 1996 jadi sekitar 21 tahun telah berdiri dengan nama Toko Fadilah, awal mula berdirinya Toko Fadilah ini dengan merintis sedikit demi sedikit suku cadang sepeda motor dan ditambah sedikit kebutuhan rumah tangga seperti peralatan mandi (sabun, pasta gigi) bahkan sandal jepit. Lambat laun fokus pada suku cadang motor, seperti *spare part*, oli curah literan maupun oli kemasan, slebor motor, batok motor, ban motor, dan barang-barang komponen sepada motor yang lain. Sejak awal toko tersebut dirintis bersama istrinya yang bernama Siti Komsiyah.[4]

Berdasarkan hasil usaha, selain pemilik toko Fadilah Oli tersebut, Bapak Supriyanto disela waktunya menjadi sopir angkot (pedesaan), sedangkan istrinyalah yang menjaga toko. Waktu istirahat sekitar pukul 11.30 bapak pulang, untuk menggantikan istrinya di toko. Pukul 13.00

[3] Wawancara dengan bapak Supriyanto selaku pemilik Toko Fadilah Oli, pada hari Kamis tanggal 15 Nopember 2018 pukul 09.00-11.00 WIB.

[4] *Ibid*,.

bapak kembali menjadi sopir angkot dan pulang pukul 16.00 sedangakan Toko Fadilah tutup pukul 17.00.

Namun pada tahun 2002 Bapak Supriyanto berhenti menjadi sopir angkot, dan fokus dengan tokonya. Bapak Supriyanto merintis menjual kayu bahan bangunan rumah sekitar 2 tahun (2004). Selain berjualan suku cadang ditambah lagi, tahun 2005 berjualan alat-alat bangunan. Bapak Supriyanto memperlebar tokonya di sebelah utara bangunan lama, dan ditahun 2009, selain toko oli juga menjual sepeda, mulai dari Polygon, ponix, BMX, dan sepeda kecil yang memakai roda bantu. Namun hanya bertahan 1 tahun. Tahun 2010 melengkapi suku cadang tersebut sampai sekarang.

Barang yang dipasarkan merupakan barang kiriman dari sales suku cadang maupun sales variasi motor. Jadi barang tersebut kulakan tidak diproduksi sendiri. Barang pesanan dikirimkan langsung oleh sales dari Blitar, Kediri, bahkan Tulungagung juga. Kerjasama tersebut dengan sistem, sales tersebut datang dua kali seminggu misal hari kamis dan jumat, proses pembayarannya di hari kamis dan di hari jumat barang yang di order didatangkan. Dan kerjasama itu berlangsung sampai sekarang.

Kini Toko Fadilah Oli di Desa Duwet Kecamatan Pakel mempekerjakan 3 karyawan yaitu 2 karyawan dan 1 karyawati. Para karyawan masuk pukul 07.00 pagi terdapat jam istirahat pukul 12.00 untuk sholat dan makan. Makan 1 kali disediakan pemilik Toko. Pukul 17.00 karyawan pulang. Tidak ada hari libur kecuali pemilik toko ada halangan,

meskipun tanggal merah tetap masuk kecuali tanggal merah lebaran. Kalau hari raya Idul Fitri libur sampai hari kutupat (tradisi Islam), Idul Adha libur pas hari H nya. Gaji karyawan diberikan sebulan sekali disetiap tanggal 28.[5]

3. Produk-Produk Toko Fadilah

Produk-produk yang diperjual belikan di Toko Fadilah Desa Duwet Kecamatan Pakel tidak hanya suku cadang motor melainkan bermacam-macam barang, melainkan juga alat-alat diesel. Peneliti meneliti khususnya bagian omderdil motor yang di perjual belikan di Toko Fadilah seperti:[6]

a. Produk Aki GS Astra, aki merek ini banyak dipakai perusahaan motor pabrikan, seperti yamaha, honda. Suzuki karena kualitas terbilang bagus, biasanya untuk motor sport berkisar Rp 250.000, aki basah motor bebek berkisar Rp 130.000, untuk matic terbaru berkisar Rp. 195.000, satria fu 150 dan Vario 125 berkisar Rp 245.000.

b. Ban motor IRC, memang sudah cukup populer dikenal oleh masyarakat Indonesia karena keunggulan serta kualitas yang ditawarkan. Maka, sangat wajar jika ban IRC ini merupakan salah satu daftar ban motor terbaik kelas dunia yang juga di jual di Tanah Air. Dibuat oleh pabrik PT Gajah Tunggal Tbk, beberapa pabrikan sepeda

---

[5] *Ibid,.*

[6] Dokumentasi produk-produk di Toko Fadilah Oli, pada hari Kamis tanggal 15 Nopember 2018 pukul 09.00-11.00 WIB.

motor di Tanah Air pun banyak menggunakan ban motor IRC sebagai standar bawaan pabrik.

c. Oli AHM, merupakan salah satu merek oli motor terbaik di Indonesia. Oli ini adalah oli yang diproduksi oleh PT. Astra Honda Motor dan dikhususkan untuk semua motor merek Honda. Akan tetapi melihat spesifikasi dari Oli tersebut, tidak menutup kemungkinan jika oli ini juga cocok untuk sepeda motor merek lainnya.

d. Oli Federal, oli memang memegang peranan penting karena merupakan salah satu komponen untuk menjaga kestabilan mesin. Mengingat peranan oli dalam sebuah kendaraan tidak bisa asal pilih, federal oli ini memiliki kualitas cukup baik.

e. Oli BM1. Memeiliki viskolin yang rendah dan sangat berpengaruh pada performa mesin. Memiliki kemasan seperti sabun cair, dengan keunggulan tarikan sangat rendah, minim getaran, daya tahan bagus.

f. Oli curah, untuk menghemat biaya perawatan motor, oli curah ini dibandrol lebih murah daripada oli kemasan. Kualitasnya tidak kalah bagusnya dengan oli kemasan, berbagai merek oli seperti pertamina, jenis mesran b 40, meditran s, spc (oli samping) yang kualitasnya sama dengan kemasan dijual berdasarkan keinginan pembeli.

B. Temuan Penelitian

1. Sistem Pemberian Diskon dalam Transaksi Jual Beli Oli di Toko Fadilah Oli Desa Duwet Kecamatan Pakel Kabupaten Tulungagung.

Data penelitian ini diperoleh dari observasi, wawancara, dan dokumentasi yang merupakan data penunjang dalam penelitian ini. Untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan penelitian, informan yaitu pemilik toko di Fadilah Oli tersebut.

Sistem diskon merupakan satu media promosi yang seringkali dilakukan oleh para pedagang. Sistem yang dilakukan oleh Toko Fadilah Oli ini dilakukan agar barang yang diperjual belikan menarik minat pembeli, khususnya yang sudah berlangganan dengan cara mengurangi harga barang yang pemberian diskonnya tidak berdasarkan prosestase. Penulis memfokuskan kepada sistem pemberian diskon yang dilaksanakan di Toko Fadilah Oli. Beberapa ketentuan pemberian diskon yang didapat peneliti dari hasil wawancara diantaranya:

> Bapak Supriyanto pemilik Toko Fadilah Oli:
>
> Diskon yang kami berikan dalam jumlah pembelian barang tertentu diberikan kepada pelanggan tetap atau bengkel yang sudah menjadi langganan.[7]

Kemudian terdapat ketentuan yang diberlakukan pada Toko Fadilah, Bapak Supriyanto mengatakan:

[7] Wawancara dengan bapak Supriyanto...,

> Kami memberikan diskon setiap hari yang dimana diskon tidak diberikan di hari-hari tertentu. Misalnya tidak diberikan pada agenda lebaran atau tahun baru.[8]

Ketentuan diskon yang diberlakukan pada Toko Fadilah yaitu diberikan kepada pelanggan tetap atau bengkel yang sudah menjadi langganan dan tidak diberikan pada hari tertentu. Jadi diskon diberikan kapan saja tidak berdasarkan adanya even walaupun hari raya, akhir bulan maupun tahun baru.

Dalam memberikan diskon pada produk-produk mereka, para pemilik toko memiliki beberapa tujuan terkait target penjualan diantaranya yang disebutkan oleh Bapak Supriyanto pemilik Toko Fadilah:

> Dalam memberikan diskon menurut saya dapat menarik minat pembeli, jadi bisa meningkatkan volume penjualan. Supaya saya mendapatkan langganan tetap, saya menerapkan pemberian diskon dalam bentuk pembeli membeli barang dalam jumlah lebih dari satu dengan barang yang mempunyai kualitas baik di pasaran. Itu merupakan trik saya agar pelanggan tertarik.[9]

Pemberian diskon yang disebutkan bahwa target mereka agar mendapatkan pelanggan tetap, akan mengurangi harga pasar dalam produk yang mempunyai kualitas pesat agar pelanggan tertarik berkunjung ke Toko dalam jangka waktu panjang.

Kemudian tujuan diskon di Toko Fadilah yang dikatakan Bapak Supriyanto yaitu:

---

[8] *Ibid*,.
[9] *Ibid*,.

> Kami mendiskonkan untuk meningkatkan omset penjualan agar pelanggan bertambah, dan membeli dalam jumlah banyak itu bentuk apresiasi kepada pelanggan yang sudah menjadi pelanggan tetap.[10]

Tujuan dalam memberikan diskon adalah barang yang di pasarkan dapat terjual pesat dan memberikan apresiasi kepada pelanggan tetap di Toko Fadilah.

Faktor yang menjadi keberhasilan penjualan produk adalah besarnya tingkat kebutuhan pembeli akan produk tersebut. Sehingga kualitas dan kriteria produk sangat berkaitan dengan minat pembeli. Terdapat beberapa keterangan mengenai produk yang dikenai diskon diantaranya yang disebutkan Bapak Supriyanto:

> Tidak semua produk yang kami beri diskon, produk yang mempunyai pasaran dan minat beli di masyarakat melambung tinggi. Seperti halnya barang yang mendapatkan potongan harga accu, ban luar motor, oli beli lebih dari 1, Gear Set. Komponen kecil lain namun mempunyai harga pasaran tinggi, seperti: CDI, kiprok, bendik, kampas rem, kampas kopling, konis, filter udara. Itu kami beri potongan harga kepada pemilik bengkel, atau pembeli untuk kulakan.[11]

Kemudian mengenai kualitas barang yang didiskonkan, Bapak Supriyanto mengatakan bahwa:

> Tentu saja kualitas barang yang didiskonkan sama dengan barang yang tidak didiskonkan. Diskon itu hanya diberikan kepada

---

[10] *Ibid,.*
[11] *Ibid,.*

> pelanggan, jadi diskon yang kami berikan tidak ada minimal barang kualitas jelek atau lama seperti itu mbak.[12]

Kualitas barang yang didiskonkan di Toko Fadilah kualitasnya tetap sama dengan barang yang didiskonkan, tidak ada produk lama ataupun mau menghabiskan stok, jadi mau pembelian berapapun barang tetap sama.

Kemudian kriteria pembeli yang mendapatkan diskon terdapat pada Toko Fadilah seperti yang dijelaskan Bapak Supriyanto:

> Kriteria pembeli yang mendapatkan pemberian diskon, adalah tentunya yang sering belanja disini maksutnya pembeli itu sering kesini, kebanyakan orang-orang yang mempunyai bengkel dan pembeli belanja dalam jumlah besar dan bertujuan untuk diperjualkan kembali. [13]

Terdapat kriteria pembeli yang mendapatkan diskon yaitu pembeli yang sering berkunjung ke Toko dan kebanyakan orang bengkel tujuannya untuk dijual kembali.

Sementara sistem pemberian diskon dan besarnya diskon yang diberikan seperti hasil wawancara seperti berikut:

> Besarnya diskon ya sesuka kita, tidak tergantung berapa persenannya, dan lihat-lihat barangnya apa kalau harganya murah ya tidak di diskon, cuma barang-barang tertentu yang di diskon. Pembelian satu barang pun harga tetap kalau itu pembeli biasa berbeda kalau yang membeli pelanggan tetep.[14]

---

[12] *Ibid,.*
[13] *Ibid,.*
[14] *Ibid,.*

Sistem diskon yang ada di Toko Fadilah tidak ada prosentase melainkan hanya barangnya apa dan berapa jumlah pembelian yang dibeli. Ada barang yang tidak termasuk barang diskon. Ada kisaran harga tertentu untuk barang yang termasuk kategori diskon.

Dalam kisaran harga yang telah ditentukan oleh Bapak Supriyanto, mengatakan bahwa:

> Contohnya ban luar sepeda motor kita mendiskonnya berkisar 2000-3000 per barang, ban dalam sepeda motor di diskon 1000, kalau sejenis oli di diskon berkisar 1500-2000, itu berlaku kepada pembeli untuk di kulak lagi seperti bengkel. Contohnya pelanggan tetap saya dari ahass (HONDA) biasanya beli dalam kardusan, kita beri potongan harga sesuai barang tersebut, Oli MPX2 dipotong 2000 per barangnya. Kalau untuk beberapa pembeli harga tetap sesuai apa yang dibandrolkan di barang.[15]

Bapak Supriyanto menambahkan,

> Disetiap barangnya sudah dibandrol harga, jadi pembelian eceran harga tetap sama seperti yang ada di bandrolan.[16]

Aturan diskon hanya berlaku kepada pelanggan tetap, kalau pembeli atau konsumen yang membeli eceran harga sudah dicantumkan di barang tersebut.

---

[15] *Ibid,.*
[16] *Ibid,.*

C. Pembahasan

1. Pembahasan Sistem Pemberian Diskon dalam Transaksi Jual Beli Oli di Toko Fadilah Oli Desa Duwet Kecamatan Pakel Kabupaten Tulungagung.

Dalam suatu transaksi perdagangan selalu melibatkan dua pihak pembeli sebagai pihak penerima barang dan penjual sebagai pihak yang menyerahkan barang. Sebelum transaksi terjadi kedua belah pihak harus mencapai kesepakatan mengenai harga dari barang-barang yang diperjual belikan beserta syarat-syarat lainnya, termasuk didalamnya mengenai potongan harga pada barang yang akan dibeli. Potongan harga merupakan salah satu cara yang digunakan penjual untuk menarik minat pembeli dalam melakukan transaksi pembelian dalam hal ini biasa disebut dengan strategi pemasaran (promosi).

Konsep melakukan pemberian diskon yang diteliti dalam pembahasan ini diantaranya menyangkut tentang berlakunya diskon, tujuan diskon, sistem pemberian dan besarnya diskon, dan kriteria serta kualitas produk yang mendapatkan diskon.

Diskon diberikan kepada pelanggan diantaranya dengan sistem jual beli berlangganan. Sehingga harga barang berbeda tergantung banyaknya jumlah yang dibeli.

Diskon diberikan pada barang-barang yang dijual secara eceran, setiap harinya diskon diberikan tanpa ada hari-hari tertentu misalnya ketika menjelang lebaran, akhir bulan, maupun tahun baru. Stok barang yang

didiskonkan kualitasnya sama dengan barang yang tidak didiskonkan, tergantung barang yang dibeli dalam kategori tertentu.

Sehingga dapat diketahui bahwa sistem diskon merupakan strategi penjualan dalam pemasaran produknya dan juga merupakan sesuatu yang umum digunakan yang dapat berguna dan dibutuhkan 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 pelanggan adalah akan megurangi biaya pesanan dan pembayaran harga satuan lebih rendah dari biasanya.[17]

Diskon yang ditetapkan oleh penjual Toko Fadilah termasuk dalam diskon kuantitas (*quantity discount)*. Diskon kuantitas adalah diskon yang ditawarkan untuk mendorong para pelanggan agar membeli dalam jumlah besar. Ini memungkinkan diskon secara insentif bagi pelanggan untuk membeli lebih banyak dari toko tersebut dan tidak membeli dari toko lain.

Kemudian mengenai tujuan pemberian diskon yang dilakukan di Toko Fadilah Oli ada beberapa tujuan yang terdapat di dalamnya diantaranya:

a. Meningkatkan Volume Penjualan

Praktek pemberian diskon yang dilakukan di Toko Fadilah Oli dalam meningkatkan volume penjualan mengupayakan agar pelanggan dapat membeli dalam jumlah besar, dan barang atau jasa yang terjual lebih besar.

[17] Dessi Kusumawardani, *Meminimalisir Total Biaya Persediaan Produk Sprite 295 ml Dengan Mempertimbangkan Adanya All Unit Diskon*, Skripsi (Yogjakarta: Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia, 2011), hal. 13.

Kegiatan penjualan tersebut merupakan kegiatan yang dilakukan penjual agar memperoleh laba maksimum yang akan dihasilkan. Seperti yang dikemukakan oleh Freddy Rangkuti bahwa: volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam unit, kilo, ton atau liter.[18]

b. Pembelian dapat dipusatkan perhatiannya pada penjual sehingga dapat menambah atau mempertahankan langganan penjual.

Seperti yang dilakukan di Toko Fadilah, pembeli akan membeli barang yang mempunyai mutu, manfaat, nilai ekonomis karena penjual meyakinkan langganan atau calon pembeli supaya mau membeli. Dalam usaha meyakinkan pembeli, dengan menunjukkan kualitas barang agar tumbuh kepercayaan untuk membeli barang tersebut.

c. Meningkatkan nilai omzet

Dalam meningkatkan omzet yang diterapkan di Toko Fadilah memberikan layanan terbaik, yaitu pelayanan yang cepat ramah untuk mempertahankan pelanggan.

Kualitas produk yang dijualpun yaitu produk yang laku pesat dipasaran jadi produk yang berkualitas akan dicari banyak orang dalam waktu lama agar pembeli yang membelinya diharapkan bisa mempromosikan kepada orang lain.

---

[18] Freddy Rangkuti, *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication,* (Jakarta, : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2009), hal. 207.

Mengenai produk yang mendapatkan diskon berdasarkan keterangan pemilik toko Fadilah Oli adalah produk tertentu saja yang memiliki daya jual tinggi. Penjual menyediakan stok produk yang cukup besar.

Mengenai sistem pemberian diskon dan besarannya diskon tidak ada prosentase, besaran yang diberikan tergantung apa yang diberikan pemilik toko. Jadi sesuka pemilik Toko Fadilah Oli, walaupun 1.000 atau sampai 4.000, potongan diskon diberikan melihat barang yang dibeli pelanggan tersebut.

Adapun jenis pembeli di Toko Fadilah Oli, antara lain:[19]

1) Tidak sengaja

   Pembeli melakukan transaksi pembelian dengan tidak sengaja, karena pembeli tanpa sengaja mampir ke toko.

2) Tahu Pasti

   Pembeli model ini, sudah tahu apa yang diinginkan. Pembeli tahu apa yang dibutuhkan karena sudah memiliki pengalaman yang sama terhadap apa yang sudah dilakukan di waktu yang lalu.

3) Tidak Terlalu Tahu

   Pembeli jenis ini tidak terlalu tahu kebutuhan, jadi mereka belum bisa memutuskan apa yang dibeli dan bertanya kepada penjual untuk mencari informasi tentang barang yang akan dibeli.

[19] Wawancara dengan bapak Supriyanto...

4) Hanya Melihat-lihat

Semula pembeli tidak tahu apa yang akan dibeli, ketika datang ketoko yang awalnya tujuannya melihat-lihat jadi tertarik lalu membeli.

Walaupun harga sudah dicantumkan pada barang dan tidak ada penawaran terkait harga, ketika terjadi pemberian diskon harga yang dicantumkan tetap seperti itu hanya saja penjual mengurangi pasarannya sendiri.

2. Pembahasan Terhadap Hukum Jual Beli Oli di Toko Fadilah Oli Desa Duwet Kecamatan Pakel Kabupaten Tulungagung Menurut Hukum Islam.

Pemberian diskon yang terdapat di Toko Fadilah Oli dalam Islam dikenal dengan *an-naqisu min al-thaman* (pengurangan harga) atau *khasm.*[20] Sah tidaknya jual beli sangat berkaitan dengan rukun dan syarat. Rukun jual beli menurut Hanafiyah adalah *ijab* dan *qabul* dengan saling tukar menukar, atau saling memberi.[21] *Ijab* dan *qabul* adalah perbuatan yang menunjukkan kesediaan dua pihak untuk menyerahkan milik masing-masing kepada pihak lain, dengan menggunakan perkataan dan perbuatan. Rukun jual beli yang dilakukan di Toko Fadilah Oli sudah memenuhi adanya *ijab* dan *qabul* disini adanya kerelaan yang timbul dari salah satu pihak yang melakukan akad.

Pengertian akad dalam arti khusus yang dikemukakan oleh ulama fiqh adalah

[20] Syabbul Bachri, *Promosi Produk Dalam Prespektif Hukum Islam*, Artikel Antologi Kajian Islam vol. 15 No. 1 (Surabaya: IAIN Sunan Ampel), hal.15.

[21] Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: AMZAH, 2013), hal. 179.

اِرْتَبَاطُ إِيْجَابٍ بِقَبُوْلٍ عَلىَ وَجْهٍ مَشْرُوْعٍ يَثْبُتُ أَثَرُهُ فِى مَحَلِهِ.

Perikatan yang ditetapkan dengan ijab qabul berdasarkan ketentuan syara' yang berdampak pada objeknya.[22]

Dengan demikian perbuatan atau pernyataan *ijab* dan *qabul* adanya pihak yang menyatakan "saya jual" yaitu dari penjual dan adanya pihak mengatakan "saya terima" ungkapan dari pembeli. Terjadilah serah terima barang dalam suatu transaksi jual beli.

Sedangkan dalam pemenuhan syarat jual beli ada empat syarat yang harus dipenuhi yaitu, syarat *in'iqad* (terjadinya akad), syarat sahnya akad jual beli, syarat kelangsungan jual beli (syarat *nafadz*), syarat mengikat (syarat *luzum*).[23]

Dalam kegiatan ini transaksi jual beli di Toko Fadilah Oli jelas bahwa penjual adalah pemilik atau karyawan yang ada di toko tersebut sedangkan pembeli adalah orang yang berkunjung ke toko tersebut. Disini sudah terdapat syarat *nafadz* (pelaksanaan akad) syarat ini digunakan untuk menyatakan apakah sebuah akad bersifat *nafadz* atau *mauquf* (tidak memeunuhi *nafadz).*[24] Dalam syarat ini ada dua kriteria yang harus dipenuhi diantaranya kepemilikan dan wilayah obyek transaksi yang akan *ditasyarufkan* merupakan milik murni penjual dalam arti penjual haruslah pemilik asli dan memiliki kemampuan penuh untuk mentransaksikan, dan obyek transaksi tidak terdapat hak atau kepemilikan orang lain.

---

[22] Abdul Rahman Ghazaly, Ghufran Ihsan, dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2010), hal. 50.

[23] *Ibid*,. hal.187.

[24] Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*..., hal. 266.

Toko Fadilah Oli yang peneliti dapatkan tidak menjual barang cacat. Sebelum diperjual belikan penjual memeriksa barang tersebut agar terjamin barang itu bukan barang cacat. Begitupun barang yang diperjual belikan harus dapat dipegang, harganya sudah diketahui, serah terima dilakukan sebelum berpisah, saat jual beli yang ada di tempat, ini merupakan syarat sahnya akad.[25]

Syarat sahnya akad yang dilakukan di Toko Fadilah Oli sudah terpenuhi dimana pembeli menerima apa yang di *ijab*-kan oleh penjual. Akad itu sah karena menerima barang yang sesuai dengan kebutuhan pembeli. *Ijab* dan *qabul* dilakukan penjual dan pembeli dalam menyerahkan barang dan ditukarkan dengan uang keduanya saling sepakat dalam melakukan akad perjanjian sebelum meninggalkan tempat. Jual beli dilakukan pada satu mejelis yaitu di Toko Fadilah Oli, transaksi yang dilakukan tetap sah karena tetap satu majelis dalam melakukan *ijab* dan *qabul*.

Syarat *in'iqad* atau terjadinya akad, dimana ulama fiqih berpendapat dalam menetapkan persyaratan jual beli adalah, menurut madzab Hanafi yaitu orang yang berakad, barang yang diperjual belikan, dan nilai ukur barang.[26] menurut jumhur ulama bahwa syarat-syarat jual beli sesuai dengan rukun jual beli sebagai berikut, syarat orang yang berakad (harus berakal dan mumayis), syarat yang terkait dengan *ijab* dan

---

[25] *Ibid*,. hal. 192.

[26] Moh Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam,* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hal. 118.

qabul, syarat yang diperjual belikan, syarat nilai tukar barang (harga barang).

Jual beli haruslah orang yang berakal yakni *mumayyiz*, maka tidak sah akad dilakukan oleh orang gila, dan anak yang belum berakal. *Aqid* yang di temukan peneliti di Toko Fadilah Oli telah memenuhi syarat sebagai *aqid* dimana *aqid* itu harus *baligh* yaitu mulai berumur tujuh tahun. Peneliti mendapatkan jual beli yang dilakukan oleh ayah yang membeli barang yang dibutuhkan anaknya dengan mengajak anak tersebut pembelian ini tetap sah karena transaksi jual beli yang dilakukan oleh satu orang yang mewakili yaitu ayahnya tadi.

Syarat *luzum* (kemestian) merupakan syarat yang akan menentukan akad jual beli bersifat mempertahankan atau tidak yakni ada ruang bagi salah satu pihak untuk melakukan pembatasan *akad*. Syarat *luzum* mensyaratkan terbebasnya akad dari segala macam bentuk *khiyar*, baik *khiyar syarat, ta'yin, ru'yah, aib*. Dalam jual beli, menurut agama Islam boleh memilih apakah akan meneruskan jual beli atau membatalkannya karena terjadi *khiyar*.[27]

Kadangkala terdapat praktek *khiyar* syarat yaitu penjualan yang di dalamnya disyaratkan sesuatu baik oleh penjual maupun pembeli, pada Toko Fadilah Oli, dari pembeli berkata, "saya akan membeli barang ini, tetapi jika barang ini tidak sama seperti yang saya butuhkan, barang akan kembali", penjual juga mempunyai peraturan, katanya "boleh

[27] Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah...*, hal. 83.

dikembalikan asalkan kemasan masih tersegel (barang kemasan)", misalnya barang tanpa kemasan seperti baut, kata penjual "boleh ditukar asal dratnya tidak rusak."

Syarat yang menjadi objek akad adalah suci dan mensucikan, sehingga tidak sah penjualan benda-benda najis seperti anjing, babi tetapi objek yang memberi manfaat munurut *syara'*. Syarat objek akad yang dihalalkan karena *mal mutaqawwam* (bernilai menurut *syara'*) serta bebas dari najis dan barang-barang yang diperjual belikan di toko Fadilah Oli ini merupakan barang-barang yang bernilai dan bebas dari najis diantaranya berupa Oli, Aki motor, ban luar motor, dan onderdil motor lainnya. Syarat yang lain tidak boleh *ditaklikan* yaitu digantungkan pada hal-hal yang lain, seperti jika ayahku pergi, kujual motor ini kepadamu. Barang yang termasuk syarat harus milik sendiri, karena tidaklah sah menjual barang orang lain yang bukan miliknya. Barang itu dapat diketahui dalam jumlah, beratnya, takarannya. Jual beli yang menimbulkan keraguan salah satu pihak akan tidak sah.[28] Peneliti menemukan objek akad jual beli barang yang dijual *maujud* (ada) di tempat tidak berupa barang yang masih terbang atau hewan dalam kandungan induknya. Barangnya jelas dimiliki Toko Fadilah Oli dan barang tersebut terdapat di toko dan dimiliki oleh penjual.

Manakala barang itu mempunyai manfaat maka sah diperjual belikan, dengan catatan barang itu suci wujud dan fisiknya dan bukan

[28] Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2016), hal. 76.

barang najis atau barang yang haram, memiliki hak milik penuh, objek jual beli dapat diserahterimakan, dan jumlah pembayarannya diketahui secara jelas oleh kedua belah pihak sehingga terhindar dari *al-jahalah* (ketidakjelasan), *gharar* (penipuan).[29]

Prinsip kejujuran sangat dijunjung tinggi dalam aktifitas perdagangan oleh karenanya Islam melarang *al-jahalah* (ketidakjelasan), *gharar* (penipuan) dengan segala bentuknya. Menyembunyikan cacat barang dalam berdagang adalah bentuk pelanggaran terhadap kedua larangan ini, yang mana setiap proses jual beli harus ada kejelasan dan barang yang diperjualbelikan.

Dalam hadist dijelaskan:

الْمُسْلِمُ أَخُو الْمُسْلِمِ، وَلَا يَحِلُّ لِمُسْلِمٍ بَاعَ مِنْ أَخِيهِ بَيْعًا فِيهِ عَيْبٌ إِلَّا بَيَّنَهُ لَهُ

> *Orang muslim adalah bersaudara. Tidak halal bagi seseorang menjual barang yang cacat kepada saudaranya, tanpa menerangkan cacat benda itu.*[30]

Sementara sistem pemberian diskon pada Toko Fadilah Oli diberikan pada barang-barang tertentu, pemberian diskon dilakukan disetiap hari tidak ada even khusus. Diberikan kepada pelanggan tetap saja. Harga sudah tertera pada barang dengan tujuan agar pengurangan harga dapat diketahui jumlahnya. Hal ini termasuk macam-macam jual beli dilihat dari segi harga dan ukurannya. Sistem pemberian diskon

---

[29] Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah..., Ibid,*. hal 191.
[30] HR. Ibn Majah 2246, Al-Hakim dalam Mustadrak, Ad-Dzahabi.

termasuk jual beli *wadhi'ah.* Jual beli *wadhi'ah* dan disebut juga *al-muthathah* adalah jual beli barang dengan mengurangi harga pembelian.[30]

Rukun, syarat maupun objek dalam jual beli yang di lakukan di Toko Fadilah Oli sudah terpenuhi. Kedua belah pihak penjual dan pembeli sudah memunuhi syarat sah akad berdasarkan hal tersebut kedua belah pihak terpenuhi dasar saling ridha, artinya tidak sah suatu akad apabila salah satu pihak dalam keadaan terpaksa atau dipaksa atau juga merasa tertipu. Bisa terjadi pada waktu akad sudah saling meridhai, tetapi kemudian salah satu pihak merasa tertipu. Artinya hilang keridhaannya, maka akad tersebut batal. Contohnya seperti pembeli yang merasa tertipu karena dirugikan oleh penjual karena barangnya terdapat cacat. Maka dari itu keridhaan dalam transaksi adalah suatu prinsip terdapat dalam kaidah berikut,

اَلْأَصْلُ فِي الْعَقَدُ رَضِى المتَعَا قَدَيْنِ وَ نَتِيْجَتُهُ إِلْتَزَمَاهُ بِالْتَعَاقَدُ

> *Hukum asal dalam bertransaki adalah keridhaan kedua belah pihak yang berakad, hasilnya adalah berlaku sahnya yang diakadkan.*[31]

Hukum transaksi jual beli yang dilakukan di Toko Fadilah diperbolekan karena adanya unsur saling ridha antara kedua belah pihak. Tidak adanya unsur *al-jahalah* (ketidakjelasan), dan unsur *gharar* (penipuan).

---

[30] *Ibid*,. hal. 207

[31] Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih: Kaidah-kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2010), hal. 130.

Rasulullah SAW. bersabda dalam hadits Abu Hurairah yang berbunyi:

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ

Bahwa Rasulullah Shallallahu 'alaihi wa sallam melarang jual beli al-hashah dan jual beli gharar.[32]

Terdapat dalam kaidah yang menyatakan,

كُل مُعَامَلَةٍ فِيْهَا غَرَرُ أَوْ جَهَالَةُ فِيْمَا يَقْصَدُ فَهِيَ بَاطِلَةُ

Semua muamalah yang gharar atau jahalah menjadi tujuan utama dalam transaksi, statusnya batal.[33]

Praktek jual beli dengan sistem pemberian diskon telah dibenarkan dalam Islam dengan memenuhi syarat dan rukun tertentu dan terhindar dari segala hal yang telah dilarang. Namun keabsahan tergantung pada kedua belah pihak.

---

[32] HR. Muslim, Kitab Al-Buyu, Bab: Buthlaan Bai Al-Hashah wal Bai Alldzi Fihi Gharar, 1513.

[33] Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih: Kaidah-kaidah Hukum*..., hal. 133.