



Jual Beli Dengan Sistem Diskon Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Dan Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999

Dalilatul Baro'ah

Sekolah Tinggi Ilmu Syariah Nurul Qarnain

Jl. Imam sukarto No,60, Balet Baru,Sukowono,Jember

Korespondensi penulis: dalilahdal99@gmail.com

Abstract: *Sharia also provides clear rules regarding the pillars and conditions of buying and selling. Both refer to the seller, buyer, or subject of a completed commercial and sales contract. The buying and selling marketing strategy is a price reduction system or what we usually call a discount system. It can be found that often the price of the item being discounted is not actually cut. However, the price of a product is raised before a discount is applied. This is called Mark Up. The purpose of this research is to find out the concept of buying and selling with a discount system in sharia economic law and law. The results of this study are to discuss buying and selling with a discount system from the perspective of Islamic economic law and law number 5 of 1999, where there are many discount systems found in society where the price discounts are very attractive. The discount according to sharia is basically permissible if the pillars and conditions in the sale and purchase agreement have been fulfilled. These conditions include that the seller and the buyer have bought and sold willingly and voluntarily, without any coercion and that both parties are competent in carrying out the practice of buying and selling, that is, he is a mulatto. Regarding the object of sale and purchase, it is a sacred and useful item, not unclean or illegitimate, is fully owned, the object of sale and purchase can be handed over, and the amount of payment is known clearly by both parties.*

Keywords: *Buying And Selling, Aria Economic Law, Discount System, Law*

Abstrak: Syariah juga memberikan aturan yang jelas tentang rukun dan syarat jual beli. Keduanya merujuk pada penjual, pembeli, atau subjek dari kontrak komersial dan penjualan yang telah selesai. Strategi pemasaran jual beli adalah sistem penurunan harga atau yang biasa kita sebut dengan sistem diskon. Dapat ditemukan bahwa seringkali harga barang yang didiskon tidak benar-benar dipotong. Akan tetapi, harga dari suatu produk itu dinaikkan terlebih dahulu barulah diberlakukan diskon. Hal ini dinamakan Mark Up. Tujuan dari dilakukannya penelitian ini, yaitu untuk mengetahui konsep jual beli dengan sistem diskon dalam hukum ekonomi syariah dan undang-undang. Hasil dari penelitian ini adalah membahas mengenai jual beli dengan sistem diskon perspektif hukum ekonomi syariah dan undang-undang

nomor 5 tahun 1999, dimana banyak sekali ditemui di tengah masyarakat sistem diskon yang potongan harganya sangat menarik. Adapun Diskon menurut syariah pada dasarnya diperbolehkan apabila rukun dan syarat pada akad jual beli telah terpenuhi. Syarat-syarat tersebut di antaranya mengenai penjual dan pembeli telah melakukan jual beli dengan ridha dan sukarela, tanpa ada paksaan dan kedua belah pihak berkompeten dalam melakukan praktek jual beli, yakni dia adalah seorang mukallaf. Mengenai objek jual beli merupakan barang yang suci dan bermanfaat, bukan barang najis atau barang yang haram, merupakan hak milik penuh, objek jual beli dapat diserahkan terimakan, dan jumlah pembayarannya diketahui secara jelas oleh kedua belah pihak.

Kata Kunci: Jual Beli, Hukum Ekonomi Syariah, Sistem Diskon, Undang-Undang

LATAR BELAKANG

Transaksi jual beli sangat membutuhkan kejujuran para pihak, tidak hanya untuk memenuhi ketentuan syariah, tetapi juga untuk menciptakan kepuasan para pihak atas transaksi yang dilakukan. Berkaitan dengan jual beli, Islam telah menetapkan aturan yang dirumuskan oleh para ulama fikih mengenai rukun dan syarat jual beli. Baik yang berkenaan dengan pihak penjual dan pembeli, akad, maupun objek akad atau barang yang diperjualbelikan. Berbagai alat promosi dapat mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan tentang produk yang ingin dibelinya. Misalnya, dalam kampanye yang menawarkan bonus untuk memberikan produk gratis, perusahaan dapat secara akurat mengukur baik biaya pengiriman hadiah maupun pendapatan tambahan yang dihasilkan oleh penawaran tersebut. Promosi ini fleksibel dan ringkas, dan efektif ketika konsumen yang dituju adalah mereka yang sadar akan keuntungan. Promosi penjualan biasanya digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan atau sebagai salah satu cara penjualan Grosir dan eceran.

Sistem promosi yang dikenal luas salah satunya adalah dengan menggunakan sistem potongan harga. Sistem potongan harga lazimnya disebut dengan sistem diskon, dimana pembeli mendapatkan potongan harga dari harga barang aslinya untuk barang tertentu. Hal ini tentu sangat menarik minat pembeli untuk mendapatkan barang tersebut. Pengertian diskon menurut Cartly yang dikutip oleh Arif Isnaini, definisi 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.¹

Berdasarkan permasalahan diatas peneliti tertarik untuk meneliti tentang sistem diskon yang mana asal barang tersebut sebenarnya tidak di kurangi alasan biasanya diadakan diskon supaya barang tersebut cepat laku terjual mungkin karena barang tersebut sudah stok lama.

KAJIAN TEORI

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli diartikan *al-bai'*, dan *al-tijarah*, *al-mubadalah*. Pada intinya jual beli merupakan suatu perjanjian tukar-menukar barang atau benda yang mempunyai manfaat untuk penggunaannya, kedua belah pihak sudah menyepakati perjanjian yang telah dibuat.² Jual beli dalam istilah fiqh disebut dengan *al-ba'i* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal *al ba'i* dalam bahasa arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata *asy-syira* (beli), karena itu kata *al-ba'i* berarti jual, tetapi sekaligus beli. Menurut syara' jual beli merupakan perbuatan saling tukar harta, saling menerima, dapat dikelola (*tasharruf*) dengan ijab kobul dengan cara yang sesuai dengan syara'. Perkataan jual beli terdiri atas dua suku kata yaitu "jual dan beli". Sebenarnya kata jual dan beli mempunyai arti yang satu sama lainnya bertolak belakang.³

2. Pengertian Diskon

Menurut Sutisna discount atau potongan harga adalah pengurangan harga produk dari harga normal dalam periode tertentu. Sedangkan menurut Kotler dan Keller discount adalah harga resmi yang diberikan perusahaan kepada konsumen yang bersifat fleksibel demi meningkatkan keuntungan suatu produk, barang atau jasa. Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa discount adalah potongan harga atau potongan penjualan yang ditawarkan kepada para pelanggan yang membeli barang dagangan. Discount merupakan salah satu strategi bisnis yang ditetapkan oleh para pelaku bisnis.⁴

¹ Arif Isnaini, *Model dan Strategi Pemasaran* (Pemasaran : Ntp Prees, 2018), h. 89

² Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam, Dalam Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam", Vol. 3, No. 2, (Desember 2018), 240.

³ Farid Wadji, Suhrawardi K. Lubis, "Hukum Ekonomi Islam" Jakarta: sinar Grafika, 2020, 239

⁴ Andik Dewantoro, N. Rachma, —*Pengaruh Shopping Lifestyle, Discount Dan Fashion Involvement Terhadap Impulse Buying Pada Online Shop Lazada.Co.Id* Jurnal Riset Menejement, Vol. 09, No.08, Agustus 2020.1

3. Pengertian Hukum Ekonomi Syariah

Permasalahan dibidang ekonomi tidak cukup dijawab dengan pendekatan ekonomi, namun juga perlu memperhatikan aspek hukum, serta lebih spesifik dalam konteks ini aspek syariah. Frasa hukum ekonomi syariah atau ada yang memberikan istilah dengan Hukum Ekonomi Islam memuat tiga kata kunci, yakni hukum, ekonomi, syariah atau Islam. Guna mengetahui definisi dari frasa tersebut, maka perlu diberikan penjelasan terlebih dahulu terhadap ketiga kata kunci tersebut. Pertama, kata hukum adalah kata yang hingga saat ini belum mendapatkan definisi tunggal dan memuaskan, melainkan digantungkan pada sudut pandang ahli hukum yang memberikan definisi berasal dari mazhab hukum apa, apakah mazhab hukum alam, mazhab sejarah, positivisme atau yang lainnya. Untuk tidak mengulang kembali aneka definisi yang telah diberikan dan diperdebatkan oleh para ahli hukum,⁵

Definisi hukum yang dikemukakan oleh salah satu ahli hukum Indonesia yakni Mochtar Kusumaatmadja. Beliau memberikan definisi hukum sebagai keseluruhan kaidah dan seluruh asas yang mengatur pergaulan hidup bermasyarakat dan mempunyai tujuan untuk memelihara ketertiban dan meliputi berbagai lembaga dan proses untuk dapat mewujudkan berlakunya kaidah sebagai suatu kenyataan dalam masyarakat. Kedua, ekonomi, kata ekonomi berasal dari kata oikos dan nomos, serta digabungkan menjadi oikonomia yang merupakan bahasa Yunani. Hukum ekonomi merupakan keseluruhan kaidah hukum yang mengatur dan mempengaruhi segala sesuatu yang berkaitan dengan kegiatan dan kehidupan perekonomian . disamping dari sudut ekonomi, untuk menggunakan hukum sebagai salah satu lembaga dimasyarakat turut menentukan kebijakan ekonomi yang diambil, pentingnya pemahaman tentang hukum karena hukum mengatur ruang lingkup kegiatan manusia pada hampir semua bidang kehidupan termasuk dalam kegiatan ekonomi.⁶

4. Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999

Asas dari Undang–Undang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat adalah “Pelaku usaha di Indonesia dalam menjalankan kegiatan usahanya berasaskan demokrasi ekonomi dengan memperhatikan keseimbangan antara kepentingan pelaku usaha dan kepentingan umum.”Hal ini sesuai dengan yang dicantumkan dalam pasal 2 Undang-Undang Nomor 5

⁵ Jaih Mubarak, Khotibul Umam (2021) , *Ekonomi Syariah Strata 1* Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah - Bank Indonesia Jl. M.H. Thamrin No.2 Jakarta 10350

⁶ Faturahman Djamil, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2017), 5-6.

tahun 1999.⁷ Indonesia mempunyai landasan idill yaitu Pancasila dan landasan konstitusional yaitu Undang-Undang Dasar 1945. Dengan demikian, sistem demokrasi ekonomi dapat didefinisikan sebagai suatu sistem perekonomian nasional yang merupakan perwujudan dari falsafah Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945 yang berasaskan kekeluargaan dan kegotong royongan dari, oleh, dan untuk rakyat di bawah pimpinan dan pengawasan dari pemerintah. Pada sistem demokrasi ekonomi, pemerintah dan seluruh rakyat baik golongan ekonomi lemah maupun pengusaha aktif dalam usaha mencapai kemakmuran bangsa.

METODE PENELITIAN

Adapun pendekatan yang digunakan dalam penulisan ini adalah pendekatan *yuridis normative* dan pendekatan kualitatif. Pendekatan *yuridis normative* yang artinya pendekatan yang dilakukan dengan cara menelaah pendekatan teori-teori, konsep-konsep, mengkaji peraturan perundang-undangan yang bersangkutan dengan penelitian ini atau pendekatan perundang-undangan. Penelitian *yuridis normatif* adalah penelitian hukum yang meletakkan hukum sebagai sebuah bangunan sistem norma. Sistem norma yang dimaksud adalah mengenai asas-asas, norma, kaidah dari peraturan perundangan, perjanjian serta doktrin (ajaran). Penelitian *normatif* ini adalah penelitian terhadap sistematika hukum, yaitu penelitian yang tujuan pokoknya adalah untuk mengadakan identifikasi terhadap pengertian-pengertian atau dasar dalam hukum.⁸ penelitian ini juga dapat dikategorikan pendekatan kualitatif. Sebagaimana dikutip oleh Moleong, Bogdan dan Taylor mendefinisikan metode kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.⁹

Sesuai jenis penelitiannya, yaitu penelitian kepustakaan atau *library research*, maka dalam penelitian ini peneliti melakukan metode atau teknik pengumpulan data dokumen. Istilah dokumen memiliki tiga pengertian. Pertama, secara arti luas dokumen mencakup seluruh sumber, baik secara lisan dan secara tulisan. Kedua, secara arti sempit dokumen mencakup seluruh sumber tulisan saja. Ketiga, secara arti spesifik, dokumen mencakup surat-surat resmi dan negara. Seperti halnya surat-surat perjanjian, undang-undang, konsesi, dan lain-lain.

⁷ Pasal 2 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

⁸ Bambang Sunggono, *Metodologi Penelitian Hukum* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016) 93

⁹ Lexy J. Moleong, *metodologi penelitian kualitatif* (bandung: PT remaja Rosdakarya, 2018) 4

HASIL DAN PEMBAHASAN

وَصَحَّ بَيْعُ مُحَاطَةٍ وَتُسَمَّى مُوَاضَعَةً كَبِعْتُ أَيْ كَقَوْلِ مَنْ ذَكَرَ لِعَبْرَةٍ بِعْتُكَ بِمَا إِشْتَرَيْتُ وَحُطَّ دَهْ
يَا زِدْهُ فَيَقْبَلُ وَيُحْطُّ مِنْ كُلِّ أَحَدٍ عَشْرٌ وَاحِدٌ كَمَا أَنَّ الرِّبْحَ فِي الْمُرَابَحَةِ وَاحِدٌ مِنْ أَحَدِ عَشْرٍ

dan sah hukumnya jual beli dengan sistem Muhathoh dan juga bisa disebut dengan Muwadha'ah seperti halnya seseorang mengatakan kepada orang lain: saya jual barang ini dengan harga yang sesuai ketika saya membelinya dan akan saya kurangi harganya sepersepuluh. Kemudian dia menerimanya, maka dengan itu akan dikurangi disetiap sebelas dengan pengurangan satu persen”¹⁰

Dengan adanya penjelasan diatas menunjukkan bahwa pengurangan harga diperbolehkan dengan catatan pengurangan tersebut bemula dari penawaran si penjual. Berbeda ketika penawaran berasal dari si pembeli, maka hal itu bisa disebut dengan tawar menawar. Contoh penawaran diatas menggunakan bahasa persi dengan istilah *dahyazdah* atau memotong satu persen dari setiap persepuluh, yang mana dengan adanya sistem tersebut, apabila harga awal dari barang adalah seratus ribu, maka akan menjadi sembilan puluh ribu. Berbeda dengan istilah *dahyazdah* dalam jual beli murobahah yang memiliki arti sebaliknya. Yaitu mengambil laba satu persen disetiap sepuluh persen, semisal harganya seratus ribu maka akan menjadi seratus sepuluh ribu.

Jual beli diskon menurut Ahmad Yusuf ialah kondisi dimana suatu pelaku usaha memberikan harga yang lebih rendah dari harga biasanya produk tersebut dijual. Dengan adanya diskon ini biasanya menimbulkan minat konsumen dalam membeli sesuatu produk akan muncul dikarenakan adanya kesempatan mendapatkan harga yang lebih murah dari harga biasanya.

وَهُوَ أَيُّجِبَرِ بِرَأْسِ مَالِهِ، ثُمَّ يَقُولُ: بِعْتُكَ هَذَا بِه وَأَضَعُ عَنْكَ كَذَا فَلَوْ قَالَ مَثَلًا إِشْتَرَيْتُ
هَذِهِ الدَّارَ بِمِائَةِ أَلْفٍ، وَأَنَا أبيعُكَهَا بِنَفْسِ التَّمَنِ وَأَضَعُ عَشْرَةَ، كَانَ ثَمَنُ بَيْعِهَا تِسْعِينَ

jika seseorang memberikan kabar tentang harga sebuah barang, kemudian dia berkata. Saya jual barang ini dengan harga segini dan saya potong harganya menjadi segini. Seperti halnya dia berkata : saya membeli rumah ini dengan seharga seratus ribu, dan saya akan menjualnya kepadamu

¹⁰ Abu Yahya Zakariya al-Anshari, Fath al-Wahhab Syarh Manhaj al-Tulab, Surabaya: Nurul Huda, tt, juz 1. 178

dengan harga yang sama dan akan aku potong sepersepuluh, maka harganya menjadi sembilan pulu¹¹

penjelasan di atas menguatkan dalil yang sebelumnya, dengan memberikan satu contoh dari jual beli Muwadha'ah, yang mana disebutkan seseorang yang menawarkan sebuah rumah yang dia beli dengan harga seratus ribu, kemudian dia menjualnya kembali dengan harga yang sama dan dikurangi harganya sebanyak sepuluh persen. Jadi didalam penjelasan tersebut akad jual beli dengan sistem diskon menggunakan akad *bai'i muwadha'ah* atau *muhathoh*. Akad *muwadha'ah* atau *muhathoh* yaitu dimana si penjual mengurangi harga barang kepada pembeli dikarenakan ada beberapa factor misalnya:

- a. Produk melimpah karena barang stok lama
- b. Adanya persaingan pasar.
- c. Persaingan harga.
- d. Meningkatkan kuantitas pembelian.
- e. Menguntungkan beberapa pelanggan.
- f. Mengunggulkan pasar melalui biaya yang lebih rendah
- g. Pembelian dalam jumlah besar

Diskon berdasarkan UU No.5 tahun 1999

Diskriminasi harga diatur dalam Pasal 6 Undang-Undang No. 5 tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, yang berbunyi:

“Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian yang mengakibatkan pembeli yang satu harus membayar dengan harga yang berbeda dari harga yang harus dibayar oleh pembeli lain untuk barang atau jasa yang sama”.

Berdasarkan isi Pasal di atas, maka ada dua unsur pokok, yaitu:

- a. Adanya perjanjian Secara harafiah, ketentuan Pasal 6 Undang-Undang No. 5 tahun 1999 adalah mengenai diskriminasi harga yang disepakati untuk pembeli terhadap suatu barang atau jasa. Dalam hal ini, pihak yang diuntungkan melalui perjanjian tersebut adalah para pesaing dari pembeli. Pihak yang diuntungkan dan pelaku usaha yang didiskriminasikan harus berada dalam hubungan persaingan usaha secara aktual atau potensial.
- b. Harga yang berbeda untuk barang atau jasa yang sama Diskriminasi selalu berdasarkan prinsip bahwa sesuatu yang diperbandingkan diperlakukan secara tidak sama. Untuk barang atau jasa yang sama ditagih harga yang berbeda. Dalam perjanjian

¹¹ Ahmad Yusuf, *uqdu al-mu'awadlat al-maliyyah fi dlawi ahkami al-syariah al-islamiyyah*, Islamabad: daru al-shidqi, tt., 59-60

diskriminasi harga, berbagai pembeli membayar harga, yang tidak sama untuk barang atau jasa yang sama.

Ketentuan Pasal 6 Undang-Undang No. 5 tahun 1999 melarang diskriminasi harga yang disepakati oleh pemasok untuk merugikan masing-masing pembeli. Bagi pihak yang terkena diskriminasi, diskriminasi harga menyebabkan kerugian besar, dimana Pihak pemasok melalui strategi seperti itu dapat memaksa pembeli yang terkena diskriminasi tersebut menjadi tersingkir dari pasar, karena harus membayar harga yang membuat ia tidak dapat bersaing lagi dengan pesaing usaha lain. Ketentuan ini juga melindungi pembeli yang menerima pukulan terberat dari adanya diskriminasi.

Pasal 6 Undang-Undang No. 5 tahun 1999 perlu diinterpretasi secara sistematis melalui perbandingan dengan unsur-unsur larangan lain yang termuat dalam Pasal 5 dan 7 Undang-Undang No. 5 tahun 1999. Ketentuan Pasal 6 Undang-Undang No. 5 tahun 1999 mencakup perjanjian, baik antara pesaing-pesaing yang aktual maupun antara pesaing-pesaing yang potensial, juga kartel klasik, sebagai perjanjian dalam suatu hubungan vertikal antara pemasok dan pembelinya. Tetapi apabila dua pesaing usaha sepakat bahwa mereka akan memperlakukan pembeli tertentu berbeda berkaitan dengan harga, maka yang dapat diterapkan adalah Pasal 5 ayat (1), bukan Pasal 6 Undang-Undang No. 5 tahun 1999, karena kondisi ini dalam hubungan horizontal. Sementara Pasal 6 Undang-Undang No. 5 tahun 1999 didasarkan pada diskriminasi harga yang disepakati dalam hubungan yang vertikal, yaitu perjanjian-perjanjian antara produsen dan agen.¹²

KESIMPULAN

Dari uraian di atas dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. akad jual beli dengan sistem diskon menggunakan akad *bai'i muwadha'ah* atau *muhathoh*. Akad muwadha'ah atau muhathoh yaitu dimana si penjual mengurangi harga barang kepada pembeli dikarenakan ada beberapa factor misalnya:
 - a. Produk melimpah karena barang stok lama
 - b. Adanya persaingan pasar.
 - c. Persaingan harga.
 - d. Meningkatkan kuantitas pembelian.
 - e. Menguntungkan beberapa pelanggan.

¹² Khaerul Tanjung, Teori dan Praktek Hukum,
<http://khaerulhtanjung.blogspot.com/2009/10/diskriminasi-harga-menurut-uu.html> (diakses hari
Rabu 10 Mei 2023 Pukul 07:11 WIB)

- f. Mengunggulkan pasar melalui biaya yang lebih rendah
- g. Pembelian dalam jumlah besar

Jadi dapat disimpulkan Diskon menurut hukum ekonomi syariah Hukum jual beli diskon adalah diperbolehkan selama tidak membawa kepada hal yang diharamkan seperti penipuan kepada konsumen, menimbulkan mudharat kepada orang lain, dan lain sebagainya.

- 2. Ketentuan Pasal 6 UU No. 5 tahun 1999 melarang diskriminasi harga yang disepakati oleh pemasok untuk merugikan masing-masing pembeli. Bagi pihak yang terkena diskriminasi, diskriminasi harga menyebabkan kerugian besar, dimana Pihak pemasok melalui strategi seperti itu dapat memaksa pembeli yang terkena diskriminasi tersebut menjadi tersingkir dari pasar, karena harus membayar harga yang membuat ia tidak dapat bersaing lagi dengan pesaing usaha lain. Ketentuan ini juga melindungi pembeli yang menerima pukulan terberat dari adanya diskriminasi.

SARAN

Berdasarkan hasil penelitian di atas dengan segala kerendahan hati, maka penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

- 1. Bagi peneliti selanjutnya, saran yang dapat diberikan yang berkaitan dengan penelitian ini diharapkan kepada peneliti selanjutnya untuk menambah lebih banyak sumber untuk mencari laporan tentang jual beli dengan sistem diskon perspektif hukum ekonomi syariah dan undang-undang dan obyek penelitian ini diharapkan dapat diperluas.
- 2. Diharapkan kepada para pelaku jual beli, terutama bagi penjual untuk melakukan transaksi jual beli dengan tetap berlandaskan hukum syariah agar terhindar dari perkara yang batil.
- 3. Penulis berharap kepada seorang yang berkenan membaca artikel ini untuk bisa mengamalkan apa yang sudah ditetapkan oleh hukum syariah maupun undang-undang terkait jual beli dengan sistem diskon

DAFTAR REFRENSI

- Abu Yahya Zakariya al-Anshari, Fath al-Wahhab Syarh Manhaj al-Tulab, Surabaya:
Nurul Huda, tt, juz 1
- Andik Dewantoro Andik, N. Rachma, 2020, —*Pengaruh Shopping Lifestyle,
Discount Dan Fashion Involvement Terhadap Impulse Buying Pada
Online Shop Lazada.Co.Id* Jurnal Riset Menejement, Vol. 09, No.08
- Bambang Sunggono, 2016, *Metodologi Penelitian Hukum* Jakarta: Raja Grafindo
Persada
- Djamil Faturahman, 2017 *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika
- Isnaini Arif, 2018, *Model dan Strategi Pemasaran* Pemasaran : Ntp Prees
- J. Moleong Lexy, 2018, *metodologi penelitian kualitatif* bandung: PT remaja
Rosdakarya
- Jaih Mubarak Jaih, Khotibul Umam 2021 , *Ekonomi Syariah Strata 1*
Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah - Bank Indonesia Jl. M.H.
Thamrin No.2 Jakarta 10350
- Khaerul Tanjung, Teori dan Praktek Hukum,
<http://khaerulhtanjung.blogspot.com/2009/10/diskriminasi-harga-menurut-uu.html> (diakses hari
- Pasal 2 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik
Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.
- Rabu 10 Mei 2023 Pukul 07:11 WIB)
- Shobirin, 2018 “*Jual Beli Dalam Pandangan Islam, Dalam Jurnal Bisnis dan
Manajemen Islam*”, Vol. 3, No. 2
- Wadji Farid , K. Lubis Suhrawardi, 2020 “*Hukum Ekonomi Islam*” Jakarta: sinar
Grafika

yusuf Ahmad, *uqudu al-mu'awadlat al-maliyyah fi dlawi ahkami al-syariah al-islamiyyah*, Islamabad: daru al-shidqi, tt.