



# J-HES

Jurnal Hukum Ekonomi Syariah

Volume 04 | Nomor 02 | Desember 2020  
p-ISSN: 2549-4872 | e-ISSN: 2654-4970

## **Perspektif Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Menggunakan Potongan Harga (Diskon) Dengan Berjangka Waktu di Pusat Perbelanjaan Ramayana Kota Salatiga**

*Islamic Law Perspectives Against Buying and Selling Practices Using Time-Limited Discounts at Ramayana Shopping Center, Salatiga City*

*Afibatus Afida dan<sup>1</sup>, M. Taufiq Zamzami<sup>2</sup>*

<sup>1</sup> Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Salatiga | [afibatusafida27@gmail.com](mailto:afibatusafida27@gmail.com)

<sup>2</sup> Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Salatiga | [mtzamzam.22@gmail.com](mailto:mtzamzam.22@gmail.com)

### **Abstrak**

Potongan harga (diskon) merupakan salah satu strategi dalam jual beli yang diberikan kepada pembeli dengan harga yang sudah ditetapkan. Biasanya dengan cara memotong sebagian harga dari harga semula, sehingga harga potongan lebih kecil daripada harga semula, dan biasanya menggunakan prosentase. Banyak asumsi dari masyarakat bahwa diskon yang diberikan di Ramayana kota Salatiga dengan berjangka waktu mengambil strategi dengan cara menaikkan harga yang lebih tinggi terlebih dahulu, sehingga apabila diberikan diskon menjadi terkesan murah, seperti dapat membeli barang dengan separuh harga. Hal ini tentu menarik dari sudut pandang Islam untuk diketahui penyebab dalam pemberian diskon di Ramayana kota Salatiga. Tujuan studi adalah mengetahui perspektif hukum Islam terhadap praktik jual beli menggunakan diskon dengan berjangka waktu. Hasil pembahasan menghasilkan perspektif hukum Islam berdasarkan Al-Qur'an, hadis, dan fatwa-fatwa yang dikeluarkan oleh Majelis Ulama Indonesia membolehkan pemberian diskon akan tetapi harus terhindar dari riba, penipuan, mahdarat, dan merugikan salah satu pihak..

**Kata Kunci:** Praktik Jual Beli, Potongan Harga (diskon), Perspektif Hukum Islam

### **Abstract**

Discount is one of the strategies in buying and selling to given the buyers at fixed price. Usually the seller cut a portion of the price from the original price, so the discount is smaller than the original price and use the percentage. Many assumptions from the public that rise the discount is higher prices, so that if given a discount it looks cheap like buy things at half price. This is interesting from an Islamic point of view to find out the cause of the discount in Ramayana Salatiga. The purpose of the research is knowing the perspective of Islamic law on the practice of buying and selling use the discount with timed. The results is based on the Qur'an, Hadis, and issued by the MUI allow the giving of discount, but must avoid usury, fraud, and harm one of the parties.

**Keywords:** M Buying and selling practices, Discount, Islamic legal perspective

### **PENDAHULUAN**

Jual beli dalam masyarakat merupakan kegiatan rutinitas yang dilakukan setiap waktu oleh semua manusia. Setiap manusia yang lahir di dunia ini pasti saling membutuhkan satu sama lain dalam menghadapi berbagai kebutuhan yang beraneka ragam. Islam memandang jual beli merupakan sarana tolong menolong antar sesama manusia. Orang yang sedang melakukan transaksi jual beli tidak dilihat sebagai orang yang mencari keuntungan semata, akan tetapi juga dipandang sebagai orang yang sedang memenuhi kebutuhan barang yang dibutuhkan pembeli. Sedangkan bagi pembeli, ia sedang memenuhi kebutuhan akan keuntungan yang sedang dicari oleh penjual. Atas dasar inilah aktivitas jual beli merupakan aktivitas mulia, dan Islam memperkenalkannya.

Konsep jual beli dalam Islam adalah jual beli yang membawa keuntungan dan manfaat pada pelakunya yang berdasarkan atas ketuhanan, etika, kemanusiaan dan keseimbangan. Keuntungan dari pihak penjual adalah apa yang didapatkan berdasarkan

kuantitas penjualan barang. Ada banyak cara yang dilakukan sebagai upaya untuk mempengaruhi pembeli agar bisa membeli barang yang dijualnya. Salah satunya yang biasa dilakukan adalah dengan melakukan penjualan produk yang murah atau memasang potongan harga (diskon) dengan besar-besaran. Diskon adalah potongan harga yang diberikan kepada pembeli dengan harga yang telah ditetapkan yang biasanya merupakan bagian dari strategi promosi. Strategi ini sering digunakan untuk meningkatkan penjualannya, karena dengan adanya diskon atau potongan harga sangat menarik minat pembeli. Sistem pemberian diskon ini dengan cara memotong sebagian harga dari harga semula, sehingga harga potongan lebih kecil daripada harga semula, dan biasanya menggunakan prosentase. Di dalam Islam, hukum diskon diperbolehkan selama tidak membawa kepada hal yang diharamkan seperti penipuan kepada konsumen, menimbulkan madharat kepada orang lain, dan lain sebagainya.

Asumsi masyarakat tentang diskon adalah ketidakjelasan atau mengandung

“Gharar”, karena banyak asumsi dari masyarakat bahwa diskon mengambil strategi dengan cara menaikkan harga yang lebih tinggi terlebih dahulu, sehingga apabila diberikan diskon akan terkesan murah, seperti dapat membeli barang dengan separuh harga. Apalagi diskon yang dilakukan di Ramayana saat weekend dengan menggunakan strategi diskon berjangka waktu, akumulasi diskon terus berubah dari 7% sampai dengan 70% dimulai dari pukul 09.00 pagi sampai dengan pukul 14.00, sebagian masyarakat merasa dirugikan dengan adanya strategi diskon tersebut karena tidak ada kesamaan dalam memberikan potongan harga (wawancara pada tanggal 09 April 2019). UU No.8 Tahun 1999 pasal 4 ayat (3) tentang Perlindungan Konsumen menyebutkan, bahwa konsumen mendapatkan barang sesuai dengan nilai tukar.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, bertujuan untuk memahami keadaan atau fenomena, dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, dengan memanfaatkan beberapa metode alamiah. Dalam metode kualitatif yang biasa digunakan adalah wawancara, pengamatan, dan pemanfaatan dokumen (Moleong, 2007:6).

Penelitian ini menggunakan pendekatan normatif yaitu dengan usaha untuk mengetahui atau mendalami bagaimana praktik dalam menjalankan jual beli menggunakan diskon dengan batasan waktu di Ramayana kota Salatiga, bagaimana perspektif hukum

Islam terhadap praktik jual beli menggunakan potongan harga (diskon) dengan berjangka waktu di Ramayana kota Salatiga.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Jual Beli Menurut Hukum Islam

Jual beli secara arti kata **الْبَيْعُ** dalam penggunaan sehari-hari mengandung arti “Saling Tukar” atau tukar menukar (Syarifudin, 2003:192). Jual beli menurut lughowiyah adalah **الْمُبَادَلَةُ** menukar (Sabiq, 1971:45). Sedangkan dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) adalah jual beli antara benda dan benda atau pertukaran antara benda dengan uang. Dalam buku II pasal 57 KHES pihak-pihak yang terkait dalam perjanjian jual beli terdiri atas penjual, pembeli, dan pihak lain yang terlibat dalam perjanjian tersebut.

Dalam Istilah fiqh disebut dengan **al-Bai'** yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain (Haroen, 2007:114). Menurut Sayyid Sabiq jual beli adalah:

**مُبَادَلَةُ مَالٍ بِمَالٍ عَلَى سَبِيلِ التَّرْضَى أَوْ نَقْلٍ مِلْكٍ بَعْضٍ عَلَى الْوَجْهِ الْمَادُونِ فِيهِ**

“Pertukaran benda dengan benda lain dengan jalan saling meridhai atau memindahkan hak milik disertai penggantinya dengan cara yang dibolehkan”.

Pengertian jual beli menurut Imam Nawawi, jual beli adalah tukar menukar barang atau sejenisnya. Al-Syarbini dalam kitab Mugni al-Mukhtaj mendefinisikannya sebagai berikut :

مُقَا بِلْهُ مَالٍ بِمَالٍ عَلَى وَجْهِ مَخْصُوصٍ

“pertukaran harta dengan harta dengan cara tertentu”.

Berdasarkan pengertian di atas dapatlah disimpulkan bahwa jual beli merupakan suatu perjanjian tukar-menukar barang atau barang dengan uang, dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu dengan yang lainnya, atas dasar saling merelakan sesuai dengan ketentuan yang dibenarkan syara'. Objek dari jual beli berupa barang yang diperjual belikan dan uang pengganti barang tersebut. Hal ini berbeda dengan sewa menyewa atau ijarah yang objeknya berupa manfaat suatu barang atau jasa (Mustofa, 2016:22).

#### Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli sebagai sarana tolong menolong antara semua umat manusia, mempunyai landasan atau dasar hukum yang jelas baik dari al-Qur'an, Al-Sunnah, dan telah menjadi salah satu ijma' ulama dan kaum muslimin. Bahkan jual beli bukan hanya sekedar muamalah, akan tetapi salah satu media untuk melakukan kegiatan saling tolong menolong sesama manusia.

#### A. Dasar Dalam Al-Qur'an

Firman Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يُفُومُونَ إِلَّا كَمَا يُفُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya : Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri

melainkan seperti berdirinya orang yang termasuk syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan 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 kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal didalamnya.

Maksudnya adalah menjelaskan bahwa jual beli telah diperbolehkan oleh Allah SWT dan hukumnya adalah halal, akan tetapi apabila didalamnya terdapat unsur yang mengandung riba maka hukumnya menjadi haram dan dilarang oleh Allah SWT.

Firman Allah dalam Surat Al-Baqarah ayat 198

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ فَإِذَا أَقَضْتُمْ مِنْ عَرَافَاتٍ فَاذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَاكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ لَمَنِ الضَّالِّينَ

Artinya : tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari “Arafat, berzikirlah kepada Allah di Masy’aril haram, dan berzikirlah kepada Nya sebagaimana dia telah memberi petunjuk kepadamu, sekalipun sebelumnya kamu benar-benar termasuk orang yang tidak tahu.

Yang berarti tiada dosa dalam mencari rezeki dari hasil perniagaan atau jual beli. Akan tetapi jangan melalaikan ibadah pada saat mencari rezeki.

Firman Allah dalam Q.S al-Nisa (4):29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan yang berlaku dengan suka rela diantaramu.

Dalam Firman Allah dalam QS. Al-Maidah (5):1

...يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman penuhilah akad-akad itu”

B. Dasar dalam Al-Sunnah

Adapun landasan hukum jual beli yang berasal dari Al-Sunnah atau hadis antara lain adalah sebagai berikut :

Hadis Rasulullah SAW, yang diriwayatkan oleh Rifa'ah bin Rafi' al-Bazar dan Hakim dalam kitab bulughul maram menjelaskan bahwa :

عَنْ رِفَاعَةَ ابْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ: أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ أَوْ أَفْضَلُ؟ قَالَ: عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ (رواه البرزاري صححه الحاكم)

“Diturunkan dari Rifa'ah ibn Rafi' r.a. bahwa Nabi SAW, pernah ditanya, “pekerjaan (profesi) apakah yang paling baik ?” Beliau bersabda “Pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang bersih.” (H.R Al-Baz-zar dan Al-Hakim).

Rosulullah SAW bersabda

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

“ Rasulullah SAW bersabda, sesungguhnya jual beli itu harus atas dasar saling merelakan”.

Dalam riwayat Tirmidzi pada kitab sunan tirmidzi dijelaskan bahwa :

حَدَّثَنَا هَنَّادٌ حَدَّثَنَا قَبِيصَةُ عَنْ سُفْيَانَ عَنْ أَبِي حَمْزَةَ عَنِ الْحَسَنِ عَنْ أَبِي سَعِيدٍ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ

“Telah menceritakan kepada kami Hannad telah menceritakan kepada kami Qabishah dari Sufyan dari Abu Hamzah dari Al Hasan dari Abu Sa'id dari Nabi SAW beliau bersabda: "Seorang pedagang yang jujur dan dipercaya akan bersama dengan para Nabi, shiddiqun dan para syuhada'."

Rosulullah SAW bersabda:

فَمَنْ يَأْخُذُ مَالًا بِحَقِّهِ يُبَارِكْ لَهُ فِيهِ وَمَنْ يَأْخُذُ مَالًا بغيرِ حَقِّهِ فَمَثَلُهُ كَمَثَلِ الَّذِي يَأْكُلُ وَلَا يَشْبَعُ

“ Barangsiapa mengambil harta benda dengan cara yang benar, maka Allah SWT akan memberkahinya, dan barangsiapa mengambil harta benda dengan cara yang tidak benar, maka dia laksana orang yang makan tapi tidak pernah merasa kenyang.” (R. Muslim)

Hadis Nabi dari Hakim bin Hizam dalam kitab Al jami' Al-Shahih Al-musnad Al-mukhtasar menjelaskan :

عَنْ حَكِيمِ بْنِ جَزَاءٍ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَالٌ يَتَفَرَّقَا." أَوْ

قَالَ: "حَتَّى يَتَفَرَّقَا، فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُرُوكَ لهُمَا فِي بَيْعِهِمَا، وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِثَتْ بَرَكَهُ بَيْعِهِمَا"

“Dari Hakim bin Hizam bahwa Rasulullah SAW bersabda, “Penjual dan pembeli mempunyai hak memilih, mengambil atau mengembalikan barang, selama keduanya belum berpisah. Apabila keduanya mengatakan yang sejujurnya serta menjelaskan kelebihan dan kekurangan barang tersebut, maka jual beli mereka akan diberkahi Allah, tetapi apabila mereka berdusta dan menyembunyikan sesuatu atas barang yang diperjualbelikan maka jual beli mereka tidak akan mendapat keberkahan.”

#### C. Ijma'

Sementara legitimasi dari ijma' adalah ijma' para ulama dari berbagai kalangan mazhab telah sepakat akan disyariatkannya dan dihalalkannya jual beli. Jual beli sebagai mu'amalah melalui sistem barter telah ada sejak zaman dahulu. Islam datang memberi legitimasi dan memberi batasan dan aturan dalam pelaksanaannya tidak terjadi kezaliman atau tindakan yang dapat merugikan salah satu pihak (Mustofa, 2016:25). Selain itu, didalam konteks Indonesia juga ada legitimasi dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) pasal 56-115. Ijma' ini memberikan hikmah bahwa kebutuhan manusia berhubungan dengan sesuatu yang ada didalam kepemilikan orang lain, dan kepemilikan sesuatu itu tidak akan diberikan begitu saja, namun harus

ada kompensasi sebagai amalannya. Sehingga dengan disyariatkannya jual beli tersebut merupakan salah satu cara untuk merealisasikan keinginan dan kebutuhan manusia, karena pada dasarnya manusia tidak akan dapat hidup sendiri tanpa berhubungan dan bantuan orang lain (Huda, 2011:54).

#### D. Kaidah Fiqih

الأصل في المعاملة الإباحة إلا أن يدل دليل على تحريمها

“ Pada dasarnya, semua bentuk muamalah itu boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”.

Maksud dari kaidah tersebut adalah bahwa setiap muamalah dan transaksi, pada dasarnya boleh, kecuali yang tegas-tegas diharamkan seperti mengakibatkan kemudharatan, tipuan, judi, dan riba (Djazuli, 2007:130).

الأصل في العقد رضی المتعاقدين وتبينجه ما إنزماه بالتعاقد

“ Hukum asal dalam transaksi adalah keridhaan kedua belah pihak yang berakad, hasilnya adalah berlaku sahnya yang diakadkan.”

#### Rukun dan Syarat Jual Beli

Di kalangan fuqaha, terdapat perbedaan mengenai rukun jual beli. Menurut fuqaha kalangan Hanafiyah, rukun jual beli adalah Ijab dan qabul. Sedangkan menurut jumhur ulama, rukun jual terdiri dari akad (ijab dan qabul), 'aqid (penjual dan pembeli), ma'qud alaih (objek akad). Akad adalah kesepakatan (ikatan) antara pihak pembeli dengan pihak penjual. Akad ini dapat dikatakan sebagai inti dari proses

berlangsungnya jual beli (Huda, 2011:55). Di dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) buku II bagian pertama pasal 22 mengenai rukun dan syarat dalam akad jual beli adalah sebagai berikut:

a. Pihak-pihak yang berakad, yaitu orang perseorangan, kelompok orang, persekutuan, atau badan usaha. Orang yang berakad harus cakap hukum, berakal, dan tamyiz

b. Objek akad, adalah amwal atau jasa yang dihallowkan yang dibutuhkan oleh masing-masing pihak. Objek akad harus suci, bermanfaat, milik sempurna dan dapat diterima serahkan, dan dapat diketahui kuantitas maupun kualitasnya dengan jelas.

c. Tujuan pokok akad, yaitu untuk memenuhi kebutuhan hidup dan pengembangan usaha masing-masing pihak yang mengakadkan akad. Sighat akad dapat dilakukan dengan jelas, baik secara lisan, tulisan, dan/atau perbuatan.

d. Kesepakatan.

Menurut jumbuh ulama, bahwa syarat jual beli sesuai dengan rukun jual beli yang disebutkan diatas yaitu sebagai berikut :

a. Baligh dan berakal

Jual beli yang dilakukan oleh anak kecil yang belum berakal dan belum baligh tidak sah. Jumbuh ulama sepakat mengatakan orang yang melakukan jual beli harus telah akil baligh dan berakal (Hasan, 2003:119).

b. Dengan kehendak sendiri (bukan paksaan)

Dalam melakukan transaksi jual beli, salah satu pihak juga tidak melakukan

suatu tekanan atau paksaan kepada pihak lainnya, sehingga pihak lain tersebut melakukan perbuatan jual beli bukan lagi dengan kemauannya sendiri tapi karena sebuah paksaan. Jual beli yang dilakukan atas dasar bukan “Kemauan Sendiri” adalah tidak sah (Hasan, 2003:119).

c. Orang yang melakukan akad itu adalah orang yang berbeda. Maksudnya seseorang tidak dapat bertindak sebagai pembeli dan penjual dalam waktu bersamaan (Hasan, 2003:119).

d. Keduanya tidak mubadzir

Maksudnya adalah bahwa para pihak yang mengikatkan diri dalam transaksi jual beli bukanlah orang-orang yang boros (mubadzir), karena orang yang boros menurut hukum dikatakan sebagai orang yang tidak cakap dalam bertindak (Hasan, 2003:119).

Ulama fiqih sepakat menyatakan bahwa urusan utama dalam jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak. Kerelaan ini dapat terlihat saat akad berlangsung. Syarat sighat adalah pernyataan ijab qabul untuk mencapai tujuan pokok akad, bisa melalui ucapan atau lafal, tulisan, ikrar, atau perjanjian kontrak dan atau perbuatan. Diantara syarat sighat sendiri adalah :

a. Bersambung atau ada kesesuaian antara ijab dan qabul

b. Tidak dibatasi waktu

c. Satu majlis

Kedua belah pihak yang melakukan jual beli hadir dan membicarakan topik yang sama. Hanafiyah dan Malikiyah berpendapat bahwa jarak antara ijab qabul boleh saja diantarai oleh waktu,

yang diperkirakan bahwa pihak pembeli sempat untuk berpikir. Namun ulama Syafi'iyah dan Hambaliyah berpendapat bahwa jarak antara ijab dan qabul tidak terlalu lama yang menimbulkan dengan bahwa objek pembicaraan telah berubah (Haroen, 2007:116). Sehingga dikhawatirkan akan terjadi penyalahgunaan obyek atau akad yang bisa menimbulkan kerugian salah satu pihak.

Syarat barang yang diperjual belikan yaitu :

- a. Barang itu ada ditempat, atau tidak ada ditempat tetapi pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang itu.
- b. Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia.
- c. Milik seseorang.
- d. Bisa diserahkan saat akad berlangsung, atau pada waktu yang telah disepakati bersama ketika akad berlangsung.

#### Macam-macam Jual Beli

Jual beli dapat ditinjau dari beberapa segi hukum, yaitu dari segi objek jual beli dan dari segi pelaku jual beli. Ditinjau dari segi benda yang dijadikan objek ada 3 macam, yaitu :

- a. Jual beli yang tidak kelihatan, yaitu pada waktu melakukan akad jual beli benda atau barang yang diperjual belikan ada di depan penjual dan pembeli.
- b. Jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam perjanjian. Yaitu jual beli Salam (pesanan). Salam adalah jual beli yang tidak tunai (kontan), pada awalnya meminjamkan barang atau

sesuatu yang seimbang dengan harga tertentu, maksudnya adalah perjanjian sesuatu yang penyerahan barang-barangnya ditangguhkan hingga masa-masa tertentu, sebagai imbalan harga yang telah ditetapkan ketika akad.

- c. Jual beli benda yang tidak ada serta tidak dapat dilihat, yaitu jual beli yang dilarang oleh agama Islam, karena barangnya tidak tentu atau masih gelap, sehingga dikhawatirkan barang tersebut diperoleh dari curian atau barang tidak tentu (gharar) akibatnya dapat menimbulkan kerugian dari salah satu pihak (Suhendi, 2002:75).

Ditinjau dari segi pelaku akad (subjek) jual beli terbagi menjadi 3 bagian, yaitu :

- a. Akad jual beli yang dilakukan dengan lisan, bagi orang bisu bisa diganti dengan isyarat.
- b. Penyampaian akad jual beli melalui utusan, perantara, tulisan atau surat-menyurat, jual beli seperti ini sama dengan ijab qabul dengan ucapan, misalnya via pos dan giro. Jual beli seperti ini diperbolehkan oleh syara'.
- c. Jual beli dengan perbuatan (saling memberikan) atau dikenal dengan istilah mu'athah, yaitu mengambil dan memberikan barang tanpa ijab dan qabul, seperti seseorang mengambil rokok yang sudah bertuliskan label harganya, dibandrol oleh penjual kemudian memberikan uang pembayarannya kepada penjual. Menurut sebagian ulama Syafi'iyah tentu hal ini dilarang, akan tetapi menurut sebagian lainnya, seperti Imam Nawawi membolehkan jual beli barang



kebutuhan sehari-hari dengan cara demikian, yaitu tanpa ijab dan qabul (Suhendi, 2002:76).

#### Jual Beli Yang Dilarang Dalam Islam

Islam tidak mengharamkan perdagangan kecuali perdagangan yang mengandung unsur kezaliman, penipuan, eksploitasi, atau mempromosikan hal-hal yang dilarang. Perdagangan khamr, ganja, babi, patung, dan barang-barang sejenis, yang mengkonsumsi, distribusi, atau pemanfaatannya diharamkan, perdagangannya juga diharamkan dalam Islam. Setiap penghasilan yang didapat melalui praktik itu adalah haram dan kotor (Masadi, 2002:141). Adapun uraian jual beli yang dilarang dalam Islam diantaranya sebagai berikut :

- a. Membeli barang dengan harga yang lebih mahal daripada harga pasar, sedangkan dia tidak menginginkan barang itu, tapi semata-mata supaya orang lain tidak dapat membeli barang itu.
- b. Membeli barang yang sudah dibeli oleh orang lain yang masih dalam masa khiyar.
- c. Mencegah orang-orang yang datang dari desa ke luar kota, lalu membeli barangnya sebelum mereka sampai ke pasar dan sewaktu mereka belum mengetahui harga pasar.
- d. Membeli barang untuk ditahan agar dapat dijual dengan harga yang lebih mahal, sedangkan masyarakat memerlukan barang itu.

e. Menjual suatu barang yang berguna, tetapi kemudian dijadikan alat maksiat oleh yang membelinya.

f. Jual beli yang disertai dengan tipuan, baik dari penjual maupun pembeli pada barang, jenis, ukuran, maupun timbangannya.

g. Jual beli secara najasy (propaganda palsu),

#### Tinjauan Tentang Potongan Harga (Diskon)

Diskon adalah pengurangan 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. Potongan harga merupakan pengurangan terhadap harga yang telah ditetapkan, hal tersebut dikarenakan pembeli memenuhi syarat yang telah ditetapkan (Isnaini, 2005:89). Sistem diskon sering digunakan oleh produsen atau penjual dalam meningkatkan penjualannya, karena bisa menarik minat pembeli untuk mendapatkan barang yang dibutuhkan. Sistem diskon biasanya dilakukan dengan cara memotong beberapa persen dari harga asli, dengan menggunakan prosentase, sehingga harga yang ditawarkan akan berkurang dengan harga asli dari penawaran produk.

#### Tujuan Pemberian Diskon

Tujuan diadakannya potongan harga atau diskon menurut Nitisemito yang ditulis didalam buku Arif Isnaini adalah sebagai berikut :

a. Mendorong pembeli untuk membeli dalam jumlah yang besar, sehingga volume penjualan diharapkan akan bisa naik.

b. Pembelian dapat dipusatkan perhatiannya pada penjual tersebut, sehingga hal ini dapat menambah atau mempertahankan langganan penjual yang bersangkutan.

c. Merupakan sales service yang dapat menarik terjadinya transaksi pembelian (Isnaini, 2005:90).

#### Macam-Macam Diskon

Ada beberapa macam bentuk dari diskon, diantaranya sebagai berikut :

##### a. Diskon Tunai

Yang dimaksud dengan diskon tunai adalah pengurangan harga untuk pembeli yang segera membayar tagihannya atau membayar tagihan tepat pada waktunya yang biasanya ditetapkan sebagai prosentase harga yang tidak perlu dibayar. Diskon Kuantitas (Quantity Discount)

Diskon kuantitas atau yang bisa disebut Quantity Discount adalah pengurangan harga bagi pembeli yang membeli dalam jumlah yang besar. Diskon ini dapat diberikan atas dasar tidak kumulatif dengan tiap pesanan yang dilakukan atau atas dasar kumulatif dengan jumlah unit yang dipesan untuk suatu periode diskon.

##### b. Diskon Fungsional (Functional Discount)

Diskon fungsional juga sering disebut diskon perdagangan (Trade Discount), diskon ini biasanya ditawarkan oleh produsen atau penjual

pada para anggota saluran perdagangan jika mereka melakukan fungsi-fungsi tertentu seperti menjual, menyimpan, dan melakukan pencatatan.

##### c. Diskon Musiman (Seasonal Discount)

Yang dimaksud dengan diskon musiman adalah pengurangan harga untuk pembeli yang membeli barang atau jasa diluar musimnya. Penjual akan menawarkan diskon musiman untuk pengecer pada musim semi dan musim panas untuk mendorong dilakukannya pemesanan lebih awal.

##### d. Potongan (Allowance)

Potongan adalah pengurangan dari daftar harga yang semula, misalnya potongan tukar tambah (trade-in allowance) dan potongan promosi (proportional allowance), yang dimaksud dengan potongan tukar tambah (trade-in allowance) adalah pengurangan harga yang diberikan untuk menyerahkan barang lama ketika membeli yang baru. Potongan tukar tambah paling umum terjadi dalam industri mobil dan juga terdapat pada jenis barang yang tahan lama. Sedangkan yang dimaksud dari potongan promosi (proportional allowance) adalah pengurangan pembayaran atau harga untuk memberi imbalan pada penyalur karena berperan serta dalam pengiklanan dan program pendukung penjualan (Kolter, 2005:162).

##### Faktor Terjadinya Diskon

Ada beberapa faktor sebuah perusahaan atau sebuah toko memberikan potongan harga (diskon)

kepada produk yang dijualnya. Menurut Bukhari Alma ada beberapa hal yang mengakibatkan dilakukannya pemberian potongan harga kepada konsumen, yaitu :

- a. Konsumen bisa membayar lebih cepat dari waktu yang telah ditentukan.
- b. Pembelian dalam jumlah besar (Alma, 2000:132).

Sedangkan menurut Djasmin Saladinada beberapa alasan yang menyebabkan terjadinya perusahaan melakukan pemotongan harga (diskon) adalah sebagai berikut :

- a. Kelebihan kapasitas.
- b. Merosotnya bagian pasar akibat makin ketatnya persaingan.
- c. Untuk mengunggulkan pasar melalui biaya yang lebih rendah.

#### Sistem Diskon dalam Islam

Potongan harga atau diskon menurut Syahbul Bachari dikenal dalam istilah fuqaha' dengan sebutan al-naqis min al-tsaman (pengurangan harga). Diskon juga disebut dengan istilah khasam. Diskon dalam jual beli Islam terdapat pada akad muwadla'ah atau Al-Wadla'ah. Akad muawdla'ah merupakan bagian dari prinsip jual beli dimana penjual melakukan penjualan dengan harga yang lebih rendah daripada harga pasar atau dengan potongan (diskon). Rukun dan syarat pada bai al- muwadla'ah sama seperti yang terdapat pada jual beli yang sudah dijelaskan dalam pengertian di atas. Hukum jual beli dengan menggunakan sistem potongan harga (diskon) itu diperbolehkan selama tidak membawa kepada hal yang diharamkan seperti

halnya penipuan kepada konsumen, merugikan konsumen, menimbulkan kemadharatan, dan lain sebagainya. Oleh karena itu, sistem diskon harus terlepas dari beberapa faktor yang diharamkan, diantaranya sebagai berikut :

- a. Haram dzatnya

Transaksi dilarang karena objeknya terlarang, misalnya khamr, bangkai, babi, dan lainnya. Dengan demikian jika terjadi transaksi jual beli barang-barang tersebut dengan akad Muawadla'ah, secara otomatis transaksi ini menjadi haram.

- b. Haram selain Dzatnya

Kata "tukar menukar" atau "peralihan pemilikan dengan penggantian" mengandung maksud yang sama bahwa kegiatan mengalihkan hak dan pemilikan itu berlangsung secara timbal balik atas dasar kehendak dan keinginan bersama. Kata "secara suka sama suka" mengandung arti bahwa transaksi timbal balik ini berlaku menurut cara yang telah ditentukan, yaitu secara "an taradhin minkum" saling rela. Praktik-praktik yang melanggar prinsip tersebut diantaranya yaitu :

- c. Tadlis

Tadlis adalah transaksi yang mengandung suatu hal yang tidak diketahui oleh salah satu pihak atau menyembunyikan secara utuh kualitas maupun kuantitas. Setiap transaksi dalam Islam harus didasarkan pada prinsip kerelaan antara kedua belah pihak, mereka harus mempunyai informasi yang sama, sehingga tidak

ada pihak yang merasa dirugikan. Ada 3 (tiga) hal transaksi dalam tadlis, yaitu :

1. Kuantitas, mengurangi takaran
2. Kualitas, menyembunyikan kecacatan barang
3. Harga, memanfaatkan ketidaktahuan pembeli akan harga pasar
- d. Najasy

Jual beli najasy adalah jual beli yang bersifat pura-pura dimana si pembeli menaikkan harga barang, bukan untuk membelinya, tetapi hanya untuk menipu pembeli lainnya membeli dengan harga tinggi (Syarifudin, 2003:209).

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ النَّجْشِ

Rosulullah SAW melarang jual beli najasy.

#### e. Gharar

Gharar mencakup dua bentuk. Yaitu keraguan dan kebimbangan, yakni keragu-raguan dan kebimbangan antara keberadaan dan keberhasilan objek jual beli dengan ketiadaannya. Kedua, ketidaktahuan, yakni sesuatu yang tidak diketahui sifat, ukuran, dan lain-lainnya (Syarifudin, 2003:201). Gharar dikategorikan dan dibatasi terhadap sesuatu yang tidak dapat diketahui antara tercapai dan tidaknya suatu tujuan, dan tidak termasuk didalamnya hal yang majhul (tidak diketahui). Dalam sistem jual beli, gharar terdapat unsur memakan harta orang lain dengan cara bathil. Padahal Allah melarang memakan harta orang lain dengan cara bathil. Seperti dalam firman Allah Q.S An-Nisa (4):29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ  
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ، إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan yang berlaku dengan suka rela diantaramu.

Contoh bentuk dari transaksi gharar yaitu :

1. Dari segi ketidak jelasan objek, yaitu fisik barang tidak jelas. Misalnya, penjual berkata “Aku menjual kepadamu barang dalam kotak ini dengan harga Rp. 100.000” dan pembeli tidak mengetahui fisik barang yang berada di dalam kotak tersebut.

2. Ketidakjelasan harga, yaitu penjual menentukan harga. Misalnya, penjual berkata “Aku menjual mobil ini kepadamu dengan harga sesukamu.” Lalu mereka berpisah dan harga belum ditetapkan oleh kedua belah pihak (Syarifudin, 2003:201).

Praktik Jual Beli Menggunakan Potongan Harga (Diskon) Dengan Berjangka Waktu di Pusat Perbelanjaan Ramayana Kota Salatiga

Sistem diskon merupakan salah satu media promosi yang seringkali dilakukan oleh para pedagang di berbagai pertokoan, khususnya pada departement store. Sistem yang dilakukan pada pusat perbelanjaan Ramayana kota Salatiga dengan pengambilan diskon yang berjangka waktu yang jatuh pada tiap hari minggu ini dilakukan agar barang yang diperjual belikan menarik minat pembeli dengan cara mengurangi harga asli yang pengurangannya ditentukan oleh

prosentase. Menurut Denny Tri Widodo, pada dasarnya pengambilan diskon di pusat perbelanjaan Ramayana kota Salatiga, karena sebuah perusahaan cabang, maka penentuan diskon ditentukan dari pusat Ramayana kota Salatiga yang terletak di Jakarta pusat. Dalam pemberian diskon, produk-produk yang bisa diberikan diskon hanya produk-produk tertentu, karena Ramayana kota Salatiga termasuk salah satu cabang (generate pusat), maka untuk semua sistem dari pusat Ramayana yang terletak di Jakarta pusat yang menentukan dengan menggunakan sistem SKU (Stock Keeping Unit) (wawancara pada tanggal 29 April 2019). Pemberian diskon di pusat perbelanjaan Ramayana kota Salatiga terdiri dari dua praktik yaitu pemberian diskon pada saat weekdays dan pemberian diskon pada saat weekend. Pada pemberian diskon weekend seringkali pihak Ramayana melakukan diskon besar-besaran termasuk salah satunya memberikan diskon dengan berjangka waktu. Untuk diskon berjangka waktu termasuk dalam kategori “Time Service” yaitu pada jam-jam tertentu di pusat perbelanjaan kota Salatiga menentukan sendiri terkait pemberian diskon berjangka waktu dan menyiapkan area khusus untuk melakukan acara pemberian diskon pada saat weekend (wawancara pada tanggal 29 April 2019). Dari sekian banyak dalam pemberian diskon dengan menggunakan jangka waktu yang dilakukan di Ramayana kota Salatiga masih ada beberapa yang tidak sesuai,

pasalnya dari pihak customer hanya menjelaskan barang yang diberikan diskon, brand logo yang diberikan diskon dan tidak menjelaskan spesifikasi harga barang yang akan diberikan diskon dan memberikan informasi terhadap spesifikasi barang yang diberikan diskon. Sehingga beberapa konsumen hak-haknya tidak terpenuhi yaitu “mendapatkan informasi yang jelas” dan merasa dirugikan.

Konsep dan Perspektif Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Menggunakan Potongan Harga (diskon) dengan Berjangka Waktu di Pusat Perbelanjaan Ramayana Kota Salatiga

Konsep potongan harga atau diskon dalam pembahasan ini diantaranya menyangkut bagaimana sistem pemberian diskon dengan diberikan jangka waktu dan besarnya diskon, kriteria serta kualitas produk yang mendapatkan diskon. Diskon diberikan kepada pembeli diantaranya dengan sistem pembelian secara eceran. Pada Ramayana kota Salatiga, mengenai produk yang mendapat diskon berdasarkan keterangan dari beberapa pegawai di Ramayana kota Salatiga adalah semua produk milik sendiri ataupun dari brand logo lain. Untuk diskon dengan menggunakan jangka waktu diberikan pada semua produk atau barang-barang yang dijual dengan sistem cuci gudang, barang-barang yang sudah lama dan sudah berganti model baik dari produk sendiri maupun dari brand logo lain, karena pada toko Ramayana yang menggunakan penyimpanan digudang juga

mempertimbangkan biaya penyimpanan ketika barang-barang yang sudah lama atau yang sudah berganti model terus disimpan, maka untuk menghabiskan stock dilakukan cuci gudang atau jual rugi dengan memberikan banjir diskon dengan dibatasi waktu. Mengenai sistem pemberian diskon berjangka waktu dan besarnya diskon yang di berikan, Ramayana kota Salatiga memberikan diskon kepada semua produk baik produk sendiri maupun dari brand logo lainnya dengan cara cuci gudang atau jual rugi. Kemudian dijelaskan oleh beberapa pegawai toko Ramayana bahwa barang yang didiskon tidak serta merta harganya dinaikkan, akan tetapi mengikuti perkembangan pasar, sehingga agar menarik minat pembeli, Ramayana memberikan diskon untuk pembelian barang tersebut. Sistem pemeberian diskon dengan jangka waktu ini masuk kedalam kategori Time Service yaitu, pada jam-jam tertentu dengan menentukan sendiri terkait kesiapan personil untuk melakukan diskon tersebut. Kemudian dijelaskan lagi bahwa diskon akan bertambah ketika semua yang disiapkan termasuk label harga untuk mengganti harga awal sudah siap, barulah diskon akan bertambah dengan setiap menit dan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

Jual beli merupakan salah satu perpindahan kepemilikan yang diharamkan oleh Al-Qur'an. Islam tidak mengharamkan seorang untuk jual beli dengan cara apapun kecuali dengan cara yang dilarang oleh Allah, sehingga

didalamnya terdapat unsur yang mengandung penipuan kepada konsumen, merugikan konsumen, menimbulkan kemadharatan. Dalam hal ini jual beli diperbolehkan apabila di dalamnya tidak mengandung unsur riba, madharat dan penipuan, sehingga dapat merugikan salah satu pihak. Konsep ulama' fiqih terhadap jual beli dikemas menjadi akad jual beli dalam kerangka formalistik hukum. Jual beli dirumuskan dalam tatanan syarat, rukun, syah, batal, hak dan kewajiban, ada jual beli yang dilarang ada juga jual beli yang diperkenankan. Konsep jual beli dalam fiqih merujuk kepada nash (Al-Qur'an dan Hadis) dan menerima adat (dinamika) masyarakat. Fatwa dewan syariah nasional No. 110/DSN-MUI/IX/2017 menjelaskan bahwa akad di dalam jual beli harus dinyatakan secara tegas dan jelas serta dipahami dan dimengerti oleh penjual dan pembeli. Dalam praktik jual beli menggunakan diskon dengan berjangka waktu yang dilakukan di Ramayana kota Salatiga terdapat unsur Tadlis, yang artinya transaksi yang mengandung suatu hal yang tidak diketahui oleh salah satu pihak, sedangkan didalam transaksi Tadlis ada tiga hal yaitu kuantitas, kualitas (menyembunyikan keadaan barang), harga (memanfaatkan ketidaktahuan pembeli akan harga pasar). Diskon yang dilakukan di pusat perbelanjaan Ramayana kota Salatiga memang sudah sesuai prosedur, akan tetapi ada beberapa produk atau barang yang telah diberikan diskon tidak sesuai dari

pandangan Islam, dan itu termasuk kedalam kategori Tadlis dan Gharar. Dalam menentukan sesuatu haruslah mempertimbangkan aspek masalah. Maksud dari syariat Islam ini tidak lain adalah untuk mewujudkan kemaslahatan manusia, yaitu menarik kemanfaatan dan menolak kemudharatan serta menghilangkan kesusahan

### KESIMPULAN

Dalam perspektif hukum Islam yang mana didalam Al-qur'an, hadis, dan fatwa-fatwa yang dikeluarkan oleh Majelis Ulama Indonesia No. 110/DSN-MUI/IX/2017 menjelaskan bahwa pemberian diskon itu diperbolehkan, akan tetapi harus terhindar dari riba, penipuan, madharat, sehingga tidak merugikan salah satu pihak. Transaksi

jual beli dalam pemberian diskon juga harus didasarkan pada prinsip "An Taradhin Minkum" yaitu kerelaan antara kedua belah pihak. Dalam praktik jual beli menggunakan diskon dengan berjangka waktu di Ramayana kota Salatiga, masih ada beberapa yang mengandung unsur Tadlis dan Gharar yaitu transaksi yang mengandung suatu hal yang tidak diketahui oleh salah satu pihak berupa harga (memanfaatkan ketidaktahuan pembeli akan harga pasar), serta adanya keragu-raguan dan kebimbangan dalam keberadaan objek jual beli, ketidaktahuan sifat, ukuran, jenis, dan lain sebagainya. Sehingga Islam tidak memperbolehkannya, karena didalamnya mengandung unsur penipuan dan merugikan beberapa konsumen sebagai pembeli.

### DAFTAR PUSTAKA

- Abi 'Isa Muhammad Ibn 'Isa Ibn Sauroh, *Al-Jami' As-Shohih Sunan Tirmidzi*. Jilid III: 1209. Bairut Libanon: Dar Al-Kutub Al-Amaliyah.
- Afandi, M. Yazid. 2009. *Fiqih Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syariah*. Kotagede: Logung Pustaka.
- Alma, Bukhari. 2000. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Al-Hafidh Ibnu Hajar Al Asqalani. *Bulughul Maram Min Adilatil Ahkam*, cet ke-1. Hadis No. 661. Bairut: Dar Al-kutub Al Islamiyah, 1449.
- Al-Imam Abi Al-Husein Muslim bin Al-Hujjaj bin Muslim Al-Qusyairi, *Al-Jami' As-Shohih Muslim*. Jilid V. Bairut Libanon: Dar Al-Fikr.
- Al Imam Zainuddin Ibn 'Abdul Latif Az-Zabidi. *Al Jami' Al- Sahih Al-Musnad Al-Muktashar (Muktashar Sahih Al-Bukhori)*. Jilid I : 996. Beirut Libanon: Dar al-Kutub al- Islamiyah, 1994.
- Arifin, Zainul. 2006. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Pustaka Alvabet.
- Arikunto, Suharsimi. 1996. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineke Cipta.
- As-Sayyid Sabiq, *Fiqih Al-Sunnah*, Jilid: XII, Bairut: Dar Al-Bayan Al Kuwait, 1971.

- Departemen Agama Republik Indonesia. 2016. *Al-Qur'an Tajwid dan Terjemah*. Bandung: CII.
- Djazuli, A. 2007. *Kaidah-kaidah Fiqih*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional, Nomor 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam murabahah. (Ditetapkan di Jakarta, 16 September 2000).
- Hakim, Irfan Maulana. 2010. *Bulughul Maram*. Jakarta: Pustaka Amani.
- Harun dan Zaenal Muttaqin. 2015. *Ringkasan Shahih Bukhari*, Bandung: Jabal.
- Haroen, Nasrun. 2007. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama.
- Hasan, M. Ali. 2003. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam (Fiqih Muamalat)*. Jakarta: PT. Grafindo Persada.
- Huda, Qomarul. 2011. *Fiqih Mamalah*. Yogyakarta: Tera.
- Isnaini, Arif. 2005. *Model dan Strategi Pemasaran*. Makassar: Ntp Pers.
- Kolter, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol*. Jakarta: PT. Prehalindo.
- Lam, Abdullah. 2005. *Fiqih Finnsial*. Solo: Era Intermedia
- Masadi, Ghufron A. 2002. *Fiqih Muamalah Konstektual*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Mustofa, Imam. 2016. *Fiqih Muamalah Kontemporer*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Nashiruddin, Al Albani. 2011. *Shahih Sunan At- Tirmidzi*. Jakarta: Pustaka Azzam, 2011.
- Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani (PPHIM). *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES)*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009).
- Rasjid, Sulaiman. 2016. *Fiqih Islam (Hukum Fiqih Islam)*. Bandung: Sinar Baru Algesindo.
- Rifa'I, Muhammad. 1978. *Ilmu Fiqih Islam Lengkap*. Semarang: CV. Toha Putra.
- Suhendi, Hendi. 2002. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Syaf, Mahyudin. 1987. *Fiqih Sunnah*. Bandung: Al-Ma'arif.
- Syarifuddin, Amir. 2003. *Garis-garis Besar Fiqih*. Jakarta Timur: Prenada Media
- Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang perlindungan konsumen.

#### **Wawancara:**

- Wawancara oleh Lilis Supriyani, Supervisor Consignment di Pusat Perbelanjaan Ramayana kota Salatiga, Salatiga, pada tanggal 17 April 2019.
- Wawancara oleh bapak Valentinus, Karyawan di Pusat Perbelanjaan Ramayana kota Salatiga, Salatiga, pada tanggal 15 April 2019.
- Wawancara oleh Denny Tri Widodo, Penanggung Jawab Fashion Ramayana kota Salatiga, Salatiga, pada tanggal 29 April 2019.
- Wawancara dengan Ulfi Nihaya, pelanggan atau konsumen pusat perbelanjaan Ramayana kota Salatiga, pada tanggal 09 April 2019



