

## **Analisis Jual Beli dengan Diskon Menurut Fikih Muamalah pada Distro Bloods Cabang Kota Sukabumi**

Analysis Of Sell Buy With Discount By Fiqih Muamalah In Distro Bloods Branch Of Kota Sukabumi

<sup>1</sup>Selly Intan Fajarwati <sup>2</sup>Maman Surahman <sup>3</sup>Yandi Maryandi

<sup>123</sup> Prodi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Bandung Jl. Tamansari No. 1 Bandung 40116

Email : <sup>1</sup>fsellyintan@gmail.com <sup>2</sup>mamansurahman@unisba.ac.id, <sup>3</sup>yandimaryandi@unisba.ac.id.

**Abstarct.** Giving discounts or discounts is one of the efforts made by the Sukabumi City Bloods Distro in increasing the volume of sales of its products. But in practice, the implementation of discounts through member cards, in the Bloods's Branch Sukabumi indicated information obscurity for consumers. Where Bloods management promises to have product purchase points for member card holders that can be exchanged as shopping vouchers, the Bloods Store's Branch of Sukabumi does not provide information on how many points the member card holder has obtained. Based on this background, the purpose of this study was to find out the fiqh analysis of muamalah on the implementation of the discounted price of goods through the member card program in the Bloods Store's Branch of Sukabumi. The research method used is descriptive analysis by describing the implementation of discounts through member cards in the Bloods Distro Sukabumi city branch reviewed based on the provisions of fiqh muamalah. The results of this study indicate that the existence of points that are not notified makes the sale and purchase contract agreement in the Bloods become a facade because it is harmonious and the conditions are valid but there are elements of transparency in the awarding of points. The implementation of discounting the price of goods through the member card program in the Bloods Store's Branch of Sukabumi in general does not conflict with the provisions of fiqh muamalah.

**Keywords:** Discounts, Buy and Sell, and Muamalah Jurisprudence.

**Abstrak.** Pemberian diskon atau potongan harga merupakan salah satu upaya yang dilakukan Bloods Distro Cabang Kota Sukabumi dalam meningkatkan volume penjualan produknya. Namun pada prakteknya, pelaksanaan diskon melalui *member card*, di Bloods Cabang Sukabumi terindikasi adanya ketidakjelasan informasi bagi konsumen. Dimana pihak manajemen Bloods menjanjikan adanya point pembelian produk untuk para pemegang *member card* yang dapat ditukarkan sebagai *voucher* belanja, namun pihak Store Bloods Cabang Sukabumi tidak memberikan informasi berapa point yang sudah didapatkan konsumen pemegang member card. Berdasarkan latar belakang tersebut, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis fikih muamalah terhadap pelaksanaan pemberian potongan harga barang melalui program member card di Bloods Distro Cabang Kota Sukabumi. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif analitis dengan menguraikan pelaksanaan diskon melalui member card di Bloods Distro Cabang kota Sukabumi ditinjau berdasarkan ketentuan fikih muamalah. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa adanya point yang tidak diberitahukan itu menjadikan akad jual beli diskon di Bloods menjadi fasid karena rukun dan syaratnya sah akan tetapi ada unsur ketidak transparanan dalam pemberian point. Pelaksanaannya pemberian potongan harga barang melalui program member card di Bloods Distro Cabang Kota Sukabumi secara umum tidak bertentangan dengan ketentuan fikih muamalah.

**Kata Kunci:** Diskon, Jual Beli, dan Fikih Muamalah.

### **A. Pendahuluan**

#### **Latar Belakang Masalah**

Pelaksanaan jual beli pakaian di Bloods Distro, pihak manajemen

Bloods Industry memberlakukan sistem member card atau keanggotaan bagi siapa saja yang menghendaki harga lebih murah dari harga eceran. Untuk mendapatkan member card

tersebut, anggota akan dikenai biaya sebesar Rp 30.000,- atau harus membeli produk pakaian pada Bloods Distro sebanyak 12 potong baju dengan model yang berbeda. Barulah konsumen bisa mendapatkan harga khusus dengan potongan harga dalam pembelian selanjutnya dengan memanfaatkan member card tersebut.<sup>1</sup> Terkait hal di atas, konsep jual beli dalam lingkup ajaran Islam termasuk ke dalam kajian fikih muamalah. Jual beli menurut fikih muamalah telah memiliki aturan-aturan hukumnya tersendiri. Pada prinsipnya, dalam lingkup fikih muamalah penetapan harga dalam jual beli harus disesuaikan dengan harga yang berlaku sesuai pasaran secara umum. Disyaratkan dalam jual beli adanya ijab dari pihak penjual dan qabul dari pihak pembeli. Dalam Islam hak jual beli yang dilakukan harus dijauhan dari *syubhat*, *gharar*, ataupun *riba*.<sup>2</sup>

Selain dari sisi fikih muamalah, dalam perspektif hukum positif di Indonesia juga praktik transaksi bisnis yang dilakukan oleh Bloods Distro merupakan suatu transaksi yang dilakukan pelaku usaha dan konsumen untuk memenuhi kebutuhan tertentu dan pada saat tertentu, sering menempatkan konsumen pada posisi yang lemah. Karena posisi tersebut, maka konsumen berhak diberi perlindungan dari pembelian barang yang dilakukannya menurut Fikih Muamalah untuk meningkatkan harkat dan martabat konsumen dengan cara menghindarkannya dari akses negatif pemakaian barang dan/atau jasa. Pemberlakuan member card di Bloods Distro menimbulkan lemahnya tawar

menawar yang dilakukan oleh konsumen. karena konsep pemasaran yang berubah dari waktu ke waktu.

### Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini untuk memperoleh jawaban dari permasalahan yang telah dirumuskan. Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah antara lain :

1. Untuk mengetahui ketentuan tentang konsep potongan harga dalam transaksi jual beli suatu produk menurut fikih muamalah.
2. Untuk mengetahui pelaksanaan pemberian potongan harga barang dengan member card di Bloods Distro Cabang Kota Sukabumi.
3. Untuk mengetahui analisis fikih muamalah terhadap pelaksanaan pemberian potongan harga barang melalui program member card di Bloods Distro Cabang Kota Sukabumi.

### B. Landasan Teori

#### 1. Jual Beli Menurut Fikih Muamalah

Kegiatan jual beli menurut fikih muamalah harus dalam bentuk transaksi sebagai pedoman yang disepakati menjadi alat tukar dalam perekonomian. Hal itu diwujudkan dalam bentuk uang yaitu alat tukar yang mengandung sifat harus dikenal, disenangi umum, mudah diangkut dan dibagi tanpa mengurangi nilai, homogen serta tidak mudah rusak. Adapun beberapa bentuk pelaksanaan transaksi jual beli tersebut adalah sebagai berikut<sup>3</sup> :

- a. Membeli barang dengan

<sup>1</sup> Observasi yang dilakukan penulis di Bloods Distro Jl Sultan Agung Nomor 25 Bandung pada tanggal 1 Maret 2017.

<sup>2</sup>Abdullah Al-Muslih, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta, Darul Haq, 2004, Hlm. 12.

<sup>3</sup>Hendi Suhendi, *kaidah-Kaidah Fikih Muamalah*, Jakarta : PT Rajawali Press, 2007, hlm. 44 – 45.

harga yang lebih mahal dari harga pasar sedangkan dia tidak ingin pada barang itu, tetapi semata-mata supaya orang lain tidak dapat membeli barang itu.

- b. Membeli barang yang sudah dibeli orang lain yang masih dalam masa khiyar (sedang terjadi proses tawar-menawar). Hal ini didasarkan kepada hadis Nabi SAW sebagai berikut :

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ (ص) لَا يَبِيعُ بَعْضُكُمْ عَلَى بَيْعِ بَعْضٍ .

Dari Abi Hurairah : Telah bersabda Rasulullah SAW, “*Janganlah diantara kalian menjual akan sesuatu yang sudah di beli orang lain*”. Maksud dalil di atas merupakan bentuk pelarangan membeli atau menawar barang pada saat barang tersebut sedang atau telah ditawarkan oleh orang lain.

- c. Allah mengharamkan orang beriman untuk memakan, memanfaatkan, menggunakan, (dan segala bentuk transaksi lainnya) harta orang lain dengan jalan yang batil, yaitu yang tidak dibenarkan oleh syari’at. Orang beriman boleh melakukan transaksi terhadap harta orang lain dengan jalan perdagangan dengan asas saling ridha, saling ikhlas dan berprinsip keadilan.<sup>4</sup>
- d. Membeli barang untuk di tahan agar dapat dijual dengan harga yang lebih mahal, sedangkan

masyarakat umum berkepentingan terhadap barang tersebut. Hal seperti ini dilarang karena dapat merusak ketentraman umum. Dalam sebuah hadis Nabi SAW diterangkan sebagai berikut :

لَا يَحْتَكِرُ إِلَّا خَاطِئٌ. رواه مسلم.

“*Tidak ada orang yang menahan barang kecuali orang yang durhaka*”. (HR. Muslim).

- e. Menjual suatu barang yang berguna untuk menjadi alat maksiat bagi yang membelinya. Hal ini didasarkan kepada Q.S Al Maidah ayat 2 :

تَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ .

“*Hendaklah kamu bertolong-tolong atas berbuat kebajikan dan taqwa dan janganlah kalian bertolong-tolong atas berbuat kejahatan dan permusuhan*”.

## 2. Asas-asas jual beli menurut Fikih Muamamah

Jual beli merupakan salah satu upaya dalam memenuhi kebutuhan hidup yang dihalalkan dan menjadi bagian dari kajian fikih muamamah. Menurut Juhaya S. Praja, terdapat beberapa asas-asas dalam melaksanakan jual beli berdasarkan fikih muamalat<sup>5</sup> :

- Asas Tabā’dul Manāfi’
- Asas Pemerataan
- Asas ‘An tarād{in
- Asas Adamul Garar

<sup>4</sup>Muhammad Nasib Ar-rifa’i, *Kemudahan Dari Allah – Ringkasan Tafsir Ibnu Katsir Jilid 2*, Gema Insani, Jakarta, 1999, hlm.113

<sup>5</sup> Juhaya S. Praja, *Filsafat Hukum Islam*, Bandung, LPM Unisba, 1995, hlm. 113 – 114.

- e. Asas Al-birr Wa Al-taqwā
  - f. Asas Musyarakah.
- Rasulullah menganjurkan bahwa dalam pelaksanaan jual beli hendaknya didasarkan pada transaksi yang saling menguntungkan, tidak ada unsur tipuan, paksaan, serta adanya sikap saling ridha atau suka sama suka dari kedua belah pihak dan apabila unsur tersebut tidak terpenuhi maka jual beli tidak sah.<sup>6</sup>

### 3. Jual Beli dengan Diskon Menurut Islam

Potongan harga atau yang dikenal dengan istilah diskon yang memiliki pengertian yaitu pengurangan dari harga daftar yang diberikan oleh penjual kepada pembeli yang juga mengorbankan fungsi pemasaran atau menyediakan fungsi tersebut untuk dirinya sendiri. Potongan harga dapat menjadi alat yang bermanfaat dalam perencanaan strategi pemasaran.<sup>7</sup> Tujuan pemberian potongan harga atau diskon yang dilakukan penjual terhadap produk yang dijualnya menurut Karande dan Kumar adalah untuk mengurangi produk yang tersimpan dan meningkatkan penjualan pada kategori produk tertentu.<sup>8</sup>

Potongan harga atau diskon dalam terminologi Fikih Muamalah, sebagaimana yang disebutkan menurut Syabbul Bachri dikenal dalam istilah *fūqaha* “ dengan sebutan *al-naqis min*

*al-tsaman* (pengurangan harga).<sup>9</sup> Diskon juga disebut dengan istilah *khasm*. Diskon dalam jual beli Islam terdapat pada akad *muwāḍla’ah* atau *Al-Wadli’ah*. Akad *muwāḍla’ah* merupakan bagian dari prinsip jual beli dari segi perbandingan harga jual dan harga beli. *Bay’ al-muwāḍla’ah* adalah jual-beli di mana penjual melakukan penjualan dengan harga yang lebih rendah daripada harga pasar atau dengan potongan (*discount*). Penjualan semacam ini biasanya hanya dilakukan untuk barang-barang atau aktiva tetap yang nilai bukunya sudah sangat rendah.<sup>10</sup>

Rukun dan syarat jual beli pada *bay’ al-muwāḍla’ah* sama seperti yang terdapat pada *bay’ murabahah* dengan tambahan yang terdapat pada keumuman jual beli.<sup>11</sup> Mengenai harga awal dari barang yang akan dikenai diskon tidak boleh bertentangan dengan kondisi barang yang ada. Karena apabila bertentangan maka termasuk ke dalam kategori riba.<sup>12</sup> 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.

<sup>6</sup> Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Fiqih Islam*, Jakarta: Amzah, 2010, hlm. 6.

<sup>7</sup> Arif Isnaini, *Model dan Strategi Pemasaran*, Makassar: Ntp Press, 2005, hlm. 89

<sup>8</sup> Kumar, V., Karande, K., & Reinartz, W. J., *The Impact of Internal and External Reference Prices on Brands Choice: The Moderating role of Contextual Variables*. Journal of Retailing. Vol.74 (3), 1998, hlm., 426.

<sup>9</sup> Syabbul Bachri, *Promosi Produk Dalam Perspektif Hukum Islam*, Artikel Antologi Kajian Islam vol. 15 No. 1. Surabaya: IAIN Sunan Ampel, 2010, hlm. 15

<sup>10</sup> Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006, hlm. 27

<sup>11</sup> Samir Abdun Nur Jaballahu, *Dhawabitu Tsamani wa Tathbiqtuhu fi Aqdil Bay’*, Riyadh : Dar Kanzu Isybiliya Lilnasyri wa Tauzi, 2005, hlm. 203

<sup>12</sup> Nur Jaballahu Samir Abdun. *Dhawabitu Tsamani wa Tathbiqtuhu fi Aqdil Bay*, Riyadh : Dar Kanzu Isybiliya Lilnasyiri wa Tauzi, 2005, hlm., 203.

### C. Hasil Penelitian dan Analisa Pembahasan

Pada dasarnya potongan harga dalam jual beli termasuk ke dalam bentuk jual beli itu sendiri. Sedangkan jual beli merupakan proses perpindahan hak kepemilikan yang dalam Islam diperbolehkan dan dihalalkan oleh Allah SWT. Dengan diperbolehkannya jual beli, maka manusia dapat memperoleh apa yang diinginkan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang telah diatur dalam Al-Qur'an. Sedangkan hikmah diperbolehkannya jual beli dalam Islam untuk menghindarkan manusia dari kesulitan dalam ber-muamalah dengan hartanya. Seseorang memiliki harta di tangannya namun dia tidak memerlukannya, sebaliknya dia memerlukan harta, namun harta yang diperlukannya itu ada di tangan orang lain.

Secara konseptual, potongan harga merupakan bentuk "hadiah" dari pihak penjual kepada pihak pembeli dalam rangka promosi untuk memikat pembeli, sehingga mau membeli produk yang ditawarkan pihak penjual. Dalam suatu transaksi jual beli atau perdagangan selalu melibatkan dua pihak yaitu 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 diperjualbelikan beserta syarat-syarat lainnya, termasuk di dalamnya mengenai potongan harga pada barang yang akan dibeli. Potongan harga atau diskon dapat menjadi salah satu cara yang digunakan penjual untuk menarik minat pembeli dalam melakukan transaksi pembelian dalam hal ini biasa disebut dengan strategi pemasaran (promosi).

Konsep potongan harga atau

diskon yang diteliti dalam pembahasan ini diantaranya menyangkut ketentuan berlakunya diskon, tujuan diskon, sistem pemberian dan besarnya diskon, dan kriteria serta kualitas produk yang mendapatkan diskon. Diskon diberikan kepada pembeli diantaranya dengan sistem pembelian secara grosir atau pembelian dalam jumlah besar. Sehingga harga barang berbeda tergantung banyaknya jumlah yang dibeli. Sistem semacam ini sama seperti yang dilakukan pada Store Bloods Distro Cabang Kota Sukabumi. Pada Store Bloods Distro, diskon diberikan pada produk-produk Bloods yang dijual secara eceran hampir setiap hari dan juga ketika memasuki musim-musim tertentu misalnya saat akan lebaran. Store Bloods Distro Cabang Kota Sukabumi memberikan diskon dengan tujuan promosi atau mengenalkan produk mereka. Sehingga dapat diketahui bahwa sistem diskon merupakan strategi penjual dalam pemasaran produknya dan juga merupakan sesuatu yang umum digunakan yang dapat berguna sebagai perangsang bagi pembeli untuk membeli dalam jumlah besar atau pembelian berulang.

Terkait hal di atas, dalam jual beli ada rukun dan syarat sahnya jual beli. Diantara yang terkait dalam jual beli adalah termasuk adanya potongan harga dalam jual beli tersebut terdapat rukun atau unsur penjual dan pembeli (subyek), barang (obyek) dan akad. Adapun analisis praktek potongan harga dalam transaksi jual beli di Store Bloods Distro Cabang Kota Sukabumi dilihat dari rukun dan syarat yaitu:

#### 1. Segi subyeknya

Melihat dari ketentuan syarat tentang akad jual beli dalam Islam bahwa akid (penjual dan pembeli) harus baligh, berakal, keinginannya sendiri.<sup>5</sup> Seperti yang dikatakan oleh Sayyid

Sabiq bahwa orang yang disyariatkan adalah berakal dan dapat membedakan (memilih). Akad orang bodoh, anak kecil dan orang mabuk tidak sah.<sup>13</sup>

Menurut pengamatan penulis, transaksi jual beli di Bloods Store Cabang Kota Sukabumi baik penjual dalam hal ini diwakili oleh karyawan toko adalah sudah dewasa dan berakal, dan bagi pembeli yang khususnya mempunyai kartu anggota (*member*) juga sudah dewasa dan berakal, dengan indikasi setiap pemohon kartu member harus menunjukkan KTP terlebih dahulu. Dengan demikian, maka dapat dikatakan bahwa transaksi jual beli kaitannya potongan harga di Store Bloods Distro Cabang Kota Sukabumi dari segi subyek sudah memenuhi syara'.

## 2. Segi Objeknya

Syarat barang yang diperjualbelikan atau diadakan dalam Islam: ada barangnya (dalam majlis), dapat dimanfaatkan, milik sendiri.<sup>14</sup> Dari beberapa syarat obyek barang yang diadakan di atas, dalam praktek transaksi jual beli di Bloods Distro Cabang Kota Sukabumi sudah terpenuhi, Hanya pada poin yang ketiga yakni bukan milik sendiri, akan tetapi sudah diwakili oleh para karyawan Bloods.

## 3. Segi Akadnya

Ditinjau dari segi akad jual beli bagi 3 bagian, yakni dengan lisan, dengan perantara dan dengan perbuatan. Akad jual beli yang dilakukan dengan

lisan adalah akad yang dilakukan oleh kebanyakan orang, bagi orang bisu diganti dengan isyarat, dan ijab qabul tersebut dilakukan dalam satu majlis (satu tempat). Sedangkan praktik transaksi potongan harga dengan menggunakan kartu member di Bloods Distro Cabang Kota Sukabumi tidak terungkap secara lisan tetapi kerelaan antara penjual dan pembeli serta berada dalam satu tempat. Dengan demikian, maka dapat dikatakan bahwa transaksi jual beli kaitannya dengan potongan harga menggunakan kartu member di Store Bloods Cabang Kota Sukabumi sudah memenuhi ketentuan rukun dan syarat yakni adanya penjual dan pembeli, akad dan obyek.

Terkait urain di atas, maka menurut analisa penulis transaksi jual beli kaitannya dengan potongan harga yang berlaku di Store Bloods Distro Cabang Kota Sukabumi tidak bertentangan dengan hukum Islam, karena Islam sendiri menyatakan bahwa inti dalam transaksi jual beli itu adalah ada kerelaan, suka sama suka ataupun tidak ada unsur keterpaksaan antara pihak penjual dan pembeli, barang yang dijual jelas dan bermanfaat untuk konsumen dan syarat rukunya terpenuhi, dalam hal ini transaksi jual beli kaitannya dengan potongan harga di Bloods Distro menggunakan kartu member antara pihak pengelola Bloods maupun konsumennya tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang menurut hukum Islam, hal ini dibuktikan dengan hasil angket dan wawancara yang diberikan peneliti baik kepada konsumen maupun kepada pengelola Store Bloods Distro Cabang Kota Sukabumi.

Hukum Islam menyatakan

<sup>13</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah* jilid 12, *Alih Bahasa Kamaludin, Marzuki dkk, Bandung: Alma'arif, 1996. hlm. 51*

<sup>14</sup> M. Ali Hasan, *Op-Cit*, hlm. 118.

bahwa inti dalam transaksi jual beli itu adalah ada kerelaan, suka sama suka serta tidak ada unsur keterpaksaan baik pihak penjual maupun pembeli, barang yang dijual jelas dan bermanfaat untuk konsumen, dalam hal ini transaksi jual beli di Store Bloods Distro Cabang Kota Sukabumi dengan menggunakan kartu *member* antara pihak pengelola Bloods Distro (penjual) maupun konsumennya (pembeli) tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang menurut hukum Islam, hal ini yang mengindikasikan bahwa dalam transaksi jual beli dengan adanya potongan harga melalui penggunaan kartu *member* di Store Bloods Distro Cabang Kota Sukabumi adalah boleh atau sah karena transaksi yang berlaku di Store Bloods Distro tidak bertentangan dengan hukum Islam. Berdasarkan uraian analisa di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan pemberian potongan harga barang melalui program member card di Bloods Distro Cabang Kota Sukabumi secara umum tidak bertentangan dengan ketentuan fikih muamalah.

#### D. Kesimpulan

1. Ketentuan tentang konsep potongan harga dalam transaksi jual beli suatu produk menurut fikih muamalah pada prinsipnya dibolehkan.
2. Pelaksanaan pemberian potongan harga barang dengan member card di Bloods Distro Cabang Kota Sukabumi secara umum sama dengan toko atau swalayan yang memberlakukan Member Card pula..
3. Analisis fikih muamalah terhadap pelaksanaan pemberian potongan harga barang melalui program member card di Bloods Distro

Cabang Kota Sukabumi berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa kegiatan tersebut secara umum tidak bertentangan dengan ketentuan fikih muamalah, namun adanya point yang tidak diberitahukan tersebut menjadikan akad jual beli diskon di Bloods menjadi fasid karena rukun dan syaratnya sah akan tetapi ada unsur ketidak transparanan dalam pemberian point.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Al-Muslih, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta, Darul Haq, 2004.
- Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Fiqih Islam*, Jakarta: Amzah, 2010.
- Abu Tsauroh At Tirmidzi, *Sunan At Tirmidzi Juz V Kitab Buyu'Hadits Nomor 1231* (Terjemahan oleh Ahmad Nashiruddin), Jakarta, Pustaka Azzam, 2009..
- Arif Isnaini, *Model dan Strategi Pemasaran*, Makassar: Ntp Press, 2005.
- Hendi Suhendi, *kaidah-Kaidah Fikih Muamalah*, Jakarta : PT Rajawali Press, 2007.
- Juhaya S. Praja, *Filsafat Hukum Islam*, Bandung, LPM Unisba, 1995.
- Kumar, V., Karande, K., & Reinartz, W. J., *The Impact of Internal and External Reference Prices on Brands Choice: The Moderating role of Contextual Variables*. Journal of Retailing. Vol.74 (3), 1998.
- Muhammad Nasib Ar-rifa'i, *Kemudahan Dari Allah – Ringkasan Tafsir Ibnu Katsir*

- Jilid 2*, Gema Insani, Jakarta, 1999.
- Muslim Al Hajjaj Al Quraisy, *Shahih Muslim Jilid 5 Kitab Bayu' Hadits Nomor 917*. Jakarta : Pustaka Azzam, 2009.
- Nur Jaballahu Samir Abdun. *Dhawabitu Tsamani wa Tathbiqtuhu fi Aqdil Bay*, Riyadh : Dar Kanzu Isybiliya Lilnasyiri wa Tauzi, 2005.
- Samir Abdun Nur Jaballahu, *Dhawabitu Tsamani wa Tathbiqtuhu fi Aqdil Bay'*, Riyadh : Dar Kanzu Isybiliya Lilnasyiri wa Tauzi, 2005.
- Syabbul Bachri, *Promosi Produk Dalam Perspektif Hukum Islam*, Artikel Antalogi Kajian Islam vol. 15 No. 1. Surabaya: IAIN Sunan Ampel, 2010.
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah jilid 12*, Alih Bahasa Kamaludin, Marzuki dkk, Bandung: AlMa'arif, 1996.
- Yuniati Asmaniah, *Bauran Promosi dalam Persepektif Islam*, Skripsi Jurusan Al-Ahwal Syakhsiyah Fakultas Syari'ah, Universitas Islam Negeri Malang, 2007.
- Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006.