

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Manusia hakikatnya adalah makhluk sosial yang hidup bermasyarakat.¹ Dimana dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari manusia tidak dapat melakukan secara mandiri tanpa bantuan orang lain, manusia senantiasa menjalin interaksi dengan sesamanya baik dalam bentuk kerjasama ataupun pertukaran informasi. Salah satu interaksi tersebut tercermin dalam kegiatan ekonomi yakni jual beli.

Secara Bahasa jual beli merupakan pertukaran sesuatu dengan sesuatu yang lain. Dan Sebagian fuqaha berpendapat juga menyebutkan jual beli adalah pertukaran harta benda dengan harta benda.² Secara sederhana jual beli dapat dipahami sebagai proses pertukaran barang atau jawaban antara penjual dan pembeli dengan kesepakatan harga tertentu. Dimana dalam kegiatan ini penjual menawarkan barang yang dimiliki sedangkan pembeli memberikan sejumlah uang sebagai bentuk tukar barang tersebut.

Jual beli dalam praktiknya tidak hanya sekedar transaksi ekonomi tetapi juga melibatkan hubungan antara dua pihak yang harus dilandasi oleh rasa saling percaya. Disisi lain dalam perspektif Islam jual beli diperbolehkan selama dilakukan sesuai syarat dan rukun jual beli yang sesuai dengan aturan syariah. Artinya transaksi harus dilakukan atas dasar suka sama suka tanpa adanya paksaan dari salah satu pihak. Selain itu

¹ Achmad Djailani, *Pengantar Supervisi Pembelajaran Teori dan Implementasi* (Yogyakarta: Penerbit Nas Media Pustaka, 2023). 2

² Siah Khosyi'ah. *Fiqh Muamalah Perbandingan* (Bandung : Pustaka Setia, 2014) 45

barang yang diperjual belikan haruslah jelas baik dari segi kualitas, bentuk maupun harga. Sehingga hubungan antara penjual dan pembeli dapat terjaga baik dan menghasilkan transaksi yang adil dan menguntungkan.

Keabsahan jual beli selain daripada rukun jual beli yang wajib dipenuhi, tentu terdapat juga syarat lain yang berkedudukan sama. Seperti halnya syarat *shihhah* dalam jual beli, yang dalam sifat umum memiliki makna bahwasannya jual beli yang sah yakni tidak mengandung unsur *tadlis* (penipuan/spekulasi) *jihalah* (ketidakjelasan), *ikrah* (paksaan), *tauqit* (pembatasan waktu), *gharar* (tipu daya), *dharar* (aniaya), dan hal lain yang merugikan pihak pembeli.³ Sebagaimana syariat Islam yang mengaturnya jual beli yang sah adalah jual beli yang tidak hanya menguntungkan dan atau merugikan satu pihak. sejalan dengan firman Allah SWT yang terdapat dalam QS. Al-Baqarah ayat 275 :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ
مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَىٰ
اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۖ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: “Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang

³ Ghuffron A. Mas’adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2002), 122

telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya.”(QS. Al-Baqarah:275)⁴

Ayat diatas memberikan penegasan bahwa setiap bentuk transaksi ekonomi terutama jual beli pada dasarnya diperbolehkan selama tidak mengandung unsur yang dilarang seperti riba, penipuan, serta ketidakadilan. Jual beli merupakan salah satu aktivitas ekonomi yang memiliki peran penting dalam mendorong perkembangan usaha. Usaha sendiri juga dibagi atas; usaha perdagangan, usaha jasa, dan usaha industri dimana dunia usaha perdagangan saat ini dinilai paling banyak mengalami kemajuan dan perkembangan. Dengan demikian segala pertumbuhan praktik jual beli dalam berbagai bentuk termasuk strategi promosi objek ekonomi seperti pemberian diskon tetap berada dalam lingkup kebolehan selama memenuhi prinsip-prinsip syariah

Perkembangan dunia usaha ritel pada era modern menunjukkan dinamika yang semakin kompetitif, terutama dalam hal strategi pemasaran dan pengelolaan barang barang. Dengan kemajuan teknologi di era 4.0 setiap pelaku usaha dituntut untuk meningkatkan kinerja usahanya untuk lebih kreatif dan inovatif dalam hal memasarkan produk yang mereka jual. Hal tersebut bertujuan untuk memaksimalkan pendapatan atau laba penjualan pada masing-masing pelaku usaha agar tidak kalah saing terhadap pelaku usaha lain sehingga para pengusaha berinovatif dalam memasarkan produknya. Persaingan yang semakin kuat dalam dunia bisnis telah

⁴ Departemen Agama RI, *Alquran dan Terjemahnya* (Semarang: PT. Kumudasmoro Grafindo, 1994), 69

merambah ke semua sektor, termasuk sektor ritel dimana menyediakan produk dari berbagai kebutuhan pokok yang sangat dibutuhkan semua kalangan mulai dari anak-anak sampai dewasa.

Dimana barang-barang yang dijual pada bisnis ritel tersebut sangat mudah dicari dan dijual sehingga para pelaku usaha banyak pesaingnya. Sehingga dalam hal ini suatu usaha memerlukan upaya penuh dalam pengelolaan strategi penjualan agar barang tidak menumpuk dan *overload* dikarenakan persaingan bisnis dan penanganan barang yang tidak efektif dan efisien. Salah satu permasalahan yang sering dihadapi oleh pelaku usaha adalah adanya stok barang *slow moving*, yaitu barang yang memiliki tingkat perputaran penjualan yang rendah dalam periode tertentu. Kondisi ini dapat menyebabkan penumpukan barang, peningkatan biaya penyimpanan, serta potensi kerugian jika tidak segera ditangani secara efektif.⁵

Dalam praktiknya, pelaku usaha sering menggunakan strategi diskon harga sebagai upaya untuk mempercepat perputaran barang *slow moving*. Diskon harga merupakan bentuk pengurangan harga dari harga normal yang bertujuan untuk menarik minat konsumen dan meningkatkan volume penjualan.⁶ Pemberian potongan harga mampu menciptakan persepsi nilai yang lebih tinggi dimata konsumen, karena konsumen merasa memperoleh harga yang jauh lebih murah dibandingkan harga normal. Sehingga kondisi ini mendorong konsumen untuk melanjutkan pembelian baik yang terencana

⁵ N.K.Sugiono dan R.S.Alimbudiono. *Slow moving and Dead Stock : Some Alternative Solution*. *repository.uab.ac.id* (2020) jurnal Advances in Economic, Bussines and Management Research, Volume 115. diakses tanggal 17 April 2026

⁶ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2018), hlm. 457

maupun implisit.

Strategi ini dinilai efektif dalam menarik minat dan perhatian konsumen dimana diskon berfungsi sebagai rangsangan psikologi terhadap suatu barang. Penurunan harga dapat menunjukkan penghematan sehingga konsumen lebih responsif untuk pengambilan keputusan pembelian dalam waktu singkat. Penerapan diskon yang dilakukan secara tepat dapat memberikan dampak positif baik dalam meningkatkan penjualan maupun mempercepat perputaran barang terutama pada produk dengan tingkat penjualan rendah seperti perlengkapan sekolah, perlengkapan ibadah dan menikah, perlengkapan bayi dll.

Diskon merupakan suatu strategi pemasaran suatu barang atau jasa yang dilakukan oleh pelaku usaha maupun pelaku bisnis untuk menaikkan penjualan sehingga keuntungan yang didapat maksimal. Diskon sendiri ada berbagai jenis seperti diskon tunai, diskon fungsional, diskon musiman dan diskon kuantitas.⁷ Disisi lain dalam Islam praktik diskon diperbolehkan dengan syarat tidak ada riba, penipuan, mudharat di dalam transaksinya sehingga tidak merugikan salah satu pihak.

Prinsip *antaradhin* atau sukarela merupakan salah satu fondasi utama dalam sistem muamalah Islam yang mengacu pada konsep kerelaan atau persetujuan bersama antara pihak-pihak yang melakukan transaksi. Dalam fiqh muamalah, *antaradhin* tidak hanya bermakna persetujuan formal, tetapi juga mencakup aspek kejiwaan berupa keikhlasan dan kepuasan terhadap objek transaksi. implementasi prinsip *antaradhin* dalam

⁷ Fiki Puspitasari. *Apakah Diskon Itu?*, (Yogyakarta: Penerbit Buku KTSP, 2018),2

praktik muamalah memiliki beberapa dimensi objek transaksi yang harus dipenuhi. Pertama, adanya transparansi informasi mengenai objek transaksi berupa kedua belah pihak memiliki pemahaman yang sama tentang barang atau jasa yang ditransaksikan. kedua kebebasan dalam menentukan pilihan (tidak ada unsur paksaan atau tekanan dalam pengambilan keputusan). Ketiga adanya kesepakatan yang jelas mengenai harga, cara pembayaran dan waktu penyerahan.⁸

Prinsip syariah merupakan dasar atau pedoman yang bersumber dari Al-Qur'an, Hadis, serta ijtihad ulama yang digunakan untuk mengatur seluruh aktivitas manusia, termasuk dalam bidang ekonomi. Dalam konteks Hukum Ekonomi Syariah, prinsip syariah berfungsi sebagai landasan dalam menentukan apakah suatu kegiatan ekonomi diperbolehkan atau tidak.⁹ Dengan demikian prinsip syariah tidak hanya mengatur tentang aspek legalitas saja namun juga mengutamakan nilai moral dan etika seperti nilai kejujuran, keadilan, dan tanggung jawab dalam setiap transaksinya.

Toko Sahabat Ilmu Toserba merupakan sebuah toko serba ada yang menyediakan berbagai barang seperti perlengkapan dan peralatan sekolah, rumah tangga, peralatan ibadah, buku dan kitab, perlengkapan bayi, aksesoris, peralatan kantor dsb. Toko ini sudah berdiri sejak tahun 2000an awal dimana dulu hanya menjual alat tulis dan kitab namun sekarang sudah berkembang pesat sehingga mampu menjual beberapa macam produk diluar alat tulis seperti boneka, gerabah, handuk, songkok dan masih banyak lagi.

⁸ Tedi Repindo. Urgensi Penerapan Prinsip Antaradhin Pada Jual Beli Akad Tijari Dengan Konsep Bai Istihna. *jurnal.ppuniyap.ac.id* (2025). Diakses tanggal 11 Mei 2026

⁹ Mardani, *Hukum Ekonomi Syariah di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2019), 15.

Toko ini didirikan oleh pasangan suami istri dari Madura yakni, Alm H. Fauzi Yasin dan Hj. Siti Maulidah.¹⁰

Toko ini pertama kali berdiri di Pasar Gringging, Grogol dengan hanya memiliki 2 karyawan. seiring berjalannya waktu, toko ini memperluas dan menambah karyawan sehingga sampai sekarang mempunyai dua cabang dan karyawan kurang lebih 40 orang yang ada di toko pusat dan toko cabang. Nama “Sahabat Ilmu” dipilih menjadi nama toko karena pendiri toko memiliki tujuan agar toko tersebut selalu menjadi teman, sahabat, maupun tujuan para pencari ilmu yakni para konsumennya. Saat ini, toko Sahabat Ilmu Toserba sudah memiliki dua cabang yang terletak di desa Santren dan di Jl. Wonoasri, Grogol yang menjadi pusat toko alat tulis terlengkap di wilayahnya.

Produk yang dijual pada toko ini sebagian besar adalah peralatan dan perlengkapan sekolah baik yang berasal dari *home industri* maupun *import* dari luar negeri. Diantaranya yang berasal dari *home industri* adalah seragam sekolah, meja belajar, tongkat pramuka dsb. Sedangkan yang barang *import* seperti pensil dan *crayon set*, buku *diary* dsb. Dikarenakan Sahabat Ilmu Toserba menjual segala macam barang maka para konsumen berasal dari semua kalangan mulai dari pelajar hingga ibu rumah tangga. Pada setiap harinya toko ini tak pernah sepi pengunjung, secara yang dibutuhkan semua kalangan tersedia terlebih saat momen tertentu seperti hari raya dan tahun ajaran baru.

Sahabat Ilmu Toserba tidak hanya menjual ecer tetapi juga tempat

¹⁰ Feri Andani, Kepala Toko Sahabat Ilmu Toserba, Wawancara pada tanggal 2 April 2026 pukul 09.15

para pedagang kecil berbelanja grosir untuk nantinya dijual kembali. Para pembeli grosir ini yang juga disebut sebagai member daripada toserba. Member ini datang dari berbagai daerah luar Kecamatan Grogol, seperti dari Kecamatan Banyakan, Prambon Nganjuk, Mojoroto dan lainnya. Tak hanya itu Sahabat Ilmu Toserba juga menerima transaksi melalui *online* yakni lewat media sosial seperti; Instagram, Facebook, Tiktok, dan Tokopedia.¹¹

Dalam strategi pemasarannya, Sahabat Ilmu Toserba menggunakan berbagai jenis promosi baik secara *online* maupun *offline*. Promosi melalui *online* dengan menggunakan media sosial seperti Instagram, Facebook, Tiktok, dan Tokopedia yakni dengan pamflet maupun konten lucu dan menarik yang untuk beberapa akan ada yang diiklankan. Sedangkan untuk secara *offline*, biasanya dilakukan dengan mencetak brosur diskon baik di dalam dan luar toko. Selain itu juga turut aktif menjadi donatur dalam berbagai kegiatan instansi maupun desa. Sehingga dalam promosi, toko ini tidak ketinggalan jaman dan *up date* kemajuan teknologi pemasaran.

Diskon yang ada di toko ini sebagian besar adalah diskon harga dimana nanti terdapat harga awal dan harga setelah diskon. Barang yang dipromosikan juga tidak sembarang barang melainkan ada kategorinya, antara lain stok lama, barang menumpuk di gudang, barang cacat, kemasan rusak, dan barang sulit laku. untuk beberapa barang biasanya harga diskon langsung oleh pemilik toko seperti mukena, sepatu, serta tas, dan untuk barang lainnya biasanya melalui sistem.¹² Namun demikian, tak serta merta

¹¹ Feri Andani, Kepala Toko Sahabat Ilmu Toserba, Wawancara pada tanggal 2 April 2026 pukul 09.25

¹² Feri Andani, Kepala Toko Sahabat Ilmu Toserba, Wawancara pada tanggal 2 April 2026 pukul 09.45

barang yang di diskon terlihat kurang baik. Ada juga barang yang masih dalam keadaan baru tetapi kemasan lecek atau stok lama. Sehingga para konsumen tidak berpikir lebih untuk membeli barang tersebut.

Sehingga dapat diketahui bahwa beliau lebih memilih membeli di Toko Sahabat Ilmu Toserba karena barangnya murah dan terdapat diskon. Menurut beliau kualitasnya juga tak kalah dengan mukena yang tidak promo dan tergolong masih bagus serta layak pakai untuk sebuah produk yang sudah lama tidak laku. Hal tersebut tentu menguntungkan bagi pembeli karena sisanya masih bisa digunakan untuk membeli keperluan lain seperti buku, tas, dll.

Pada hakikatnya konsumen melakukan pembelian suatu produk berdasarkan kebutuhan, akan tetapi ketika ada suatu produk yang sedang diskon dan dinilai akan berguna nantinya, terkadang konsumen tersebut langsung memutuskan untuk membelinya dikarenakan *worth to buy* (layak untuk dibeli). Hal tersebut adalah dorongan psikologis dari otak yang bersifat alami pada setiap manusia yang menganggap bahwa kapan lagi dapat membeli barang bagus dengan harga rendah yang kualitasnya masih diatas rata-rata harga barang tersebut.

Dalam praktik perdagangan, pemberian diskon terhadap barang *slow moving* merupakan strategi yang lazim digunakan untuk mengurangi penumpukan stok. Salah satu contoh adalah mukena penjualan stok lama yang mengalami penurunan kualitas akibat penyimpanan dalam jangka waktu tertentu seperti perubahan warna, penurunan elastisitas bahan atau kerusakan ringan lainnya. Dalam prinsip syariah praktik ini pada dasarnya

diperbolehkan selama dilakukan secara jujur, transparan, dan tidak merugikan konsumen.

Namun demikian jika praktik diskon pada mukena stok lama dapat bermasalah apabila tidak disertai dengan keterbukaan informasi mengenai kondisi barang. Apabila penjual tepat memasarkan mukena tersebut seolah olah dalam kondisi baik tanpa informasi adanya penurunan kualitas maka hal tersebut mengandung unsur *tadlis* (penipuan). *Tadlis* adalah tindakan menyembunyikan cacat atau memberikan informasi yang tidak sesuai dengan kondisi sebenarnya dalam suatu transaksi sehingga pihak lain dirugikan.¹³

Selain itu, potensi *tadlis* juga muncul dari aspek penetapan harga. misalnya harga mukena stok lama dinaikkan terlebih dahulu kemudian diberikan label diskon besar maka akan menciptakan persepsi yang menyesatkan bagi konsumen. Diskon semacam ini tidak mencerminkan potongan harga yang sebenarnya melainkan hanya strategi manipulatif untuk menarik minat para pembeli dan pastinya bertentangan dengan prinsip transparansi jual beli.

Disisi lain, praktek diskon yang berlebihan juga mengandung unsur *maisir* terutama ketika strategi promosi tersebut mendorong konsumen untuk melakukan pembelian secara impulsif tanpa pertimbangan rasional kualitas barang. seperti penggunaan istilah “diskon besar-besaran”, “cuci gudang”, “promo ramadhan” yang nantinya menyebabkan konsumen untuk segera membeli kalau tidak saat itu juga.

Dalam kaitannya dengan penelitian berjudul “Analisis Prinsip

¹³ Panji Adam, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2017), 89.

Sukarela (*Antaradhin*) Terhadap Praktik Diskon Harga Pada Stok Barang *Slow moving* di Toko Sahabat Ilmu Toserba”, permasalahan diskon barang stok lama karena barang merupakan barang dengan penjualan rendah menjadi contoh konkret yang dapat dianalisis. Praktik diskon tersebut dapat dinilai sesuai dengan prinsip sukarela (*antaradhin*) apabila penjual secara terbuka menjelaskan kondisi barang, menetapkan harga wajar serta tidak ada manipulasi informasi. Tetapi sebaliknya apabila terdapat unsur menyembunyikan cacat, rekayasa harga, dan menyesatkan konsumen maka praktik tersebut tidak hanya hanya mengandung tadelis tapi juga berpotensi mendekati mairi sehingga tidak sesuai dengan prinsip syariah.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Praktik Pemberian Diskon Harga Pada Barang *Slow moving* di toko Sahabat Ilmu Toserba?
2. Bagaimana menganalisis Prinsip Sukarela Terhadap Praktik Diskon Harga Pada Barang *Slow moving* Di Toko Sahabat Ilmu Toserba?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui Praktik Pemberian Diskon Harga Pada Barang *Slow moving* di toko Sahabat Ilmu Toserba
2. Untuk Analisis Prinsip Sukarela Terhadap Praktik Diskon Harga Pada Barang *Slow moving* Di Toko Sahabat Ilmu Toserba

D. Manfaat Penelitian

- 1) Secara Teoritis, bagi masyarakat luas penelitian ini membantu memberikan informasi, referensi bahkan pemahaman terkait dengan

praktik diskon harga sebagai salah satu bentuk strategi bisnis dalam pengelolaan barang *slow moving* sehingga masyarakat dapat lebih pandai dalam mengambil keputusan terkait belanja barang diskon. Selain itu juga peneliti berharap penelitian ini menjadi inspirasi bagi peneliti selanjutnya sehingga proses pengkajian akan mendapat hasil maksimal

2) Secara Praktis,

- a) Bagi Pelaku Usaha, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman kepada pelaku usaha, khususnya pengelola Toko Sahabat Ilmu Toserba, mengenai pentingnya menerapkan praktik diskon harga yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, pelaku usaha dapat menjalankan strategi barang *slow moving* secara efektif tanpa melanggar prinsip-prinsip syariah.
- b) Bagi Konsumen, penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan kesadaran para konsumen diluar sana dalam memahami praktik diskon harga sesuai hukum ekonomi syariah sehingga konsumen dapat lebih kritis dalam menilai transparansi harga dan terhindar dari praktik yang merugikan.
- c) Bagi Akademisi, Penelitian ini dapat menjadi referensi bagi mahasiswa dan peneliti dalam mengembangkan kajian yang berkaitan dengan praktik diskon harga dan penerapannya dalam perspektif Prinsip Sukarela, khususnya penanganan barang *slow moving*.

E. Telaah Pustaka

1. Penelitian yang dilakukan oleh Ananda Ayu Permata Bunda (2023) dengan judul "*Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Strategi Pemasaran dalam Bentuk Diskon pada Jual Beli Berbasis Online (Shopee)*" menunjukkan bahwa praktik diskon pada dasarnya diperbolehkan dalam Islam selama dilakukan secara transparan dan tidak mengandung unsur penipuan. Akan tetapi, penelitian ini menemukan adanya indikasi manipulasi harga awal sebelum pemberian diskon yang berpotensi mengandung unsur *tadlis*.¹⁴ Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis terletak pada fokus kajian mengenai praktik diskon. Adapun perbedaannya terletak pada perspektif, peneliti sebelumnya menggunakan perspektif Hukum Ekonomi Syariah sedangkan peneliti menggunakan perspektif Prinsip Sukarela serta pada objek dan lokasi penelitian, di mana penelitian tersebut berfokus pada transaksi online, sedangkan penelitian ini menitikberatkan pada praktik diskon di toko Sahabat Ilmu Toserba terhadap barang *slow moving*.
2. Penelitian Giska Pradana (2024) yang berjudul "*Efektifitas Pemberian Diskon Dalam Pelaksanaan Jual Beli Di Toko Widodo Perspektif Ekonomi Islam*" yang hasilnya ditinjau dari ekonomi Islam penerapan potongan harga yang dilakukan oleh toko widodo sudah memenuhi prinsip-prinsip ekonomi Islam karena didalam penerapan diskon yang

¹⁴ Ananda Ayu Permata Bunda, *Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Strategi Pemasaran dalam Bentuk Diskon pada Jual Beli Berbasis Online (Shopee)* (Skripsi, UIN Sunan Gunung Djati Bandung, 2023)

dilakukan Toko Widodo tidak terdapat riba, gharar, maisyir, sehingga dalam perspektif ekonomi Islam hal tersebut sudah sesuai dengan konsep ekonomi Islam.¹⁵ . Persamaan dengan peneliti adalah sama-sama membahas diskon dan objek penelitian adalah toko offline. Perbedaan nya peneliti terdahulu focus terhadap pemasaran dan efektivitas diskon sedangkan peneliti adalah fokus terhadap prinsip sukarela terkait diskon sebagai strategi penanganan barang *slow moving*

3. Penelitian yang dilakukan Halimatussa'diah Ritonga (2022) dengan judul *“Perspektif Fiqh Muamalah terhadap Praktik Penjualan Barang yang Hampir Kadaluarsa dengan Harga Diskon”* menunjukkan bahwa praktik penjualan barang dengan kondisi menurun tetap diperbolehkan selama penjual memberikan informasi yang jelas mengenai kondisi barang kepada konsumen.¹⁶ Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis terletak pada objek kajian, yaitu barang yang mengalami penurunan kualitas dan dijual dengan harga diskon. Adapun perbedaannya terletak pada jenis barang serta fokus analisis, di mana penelitian ini fokus terhadap perspektif prinsip sukarela dan menambahkan analisis terkait potensi tadelis dalam transaksi.
4. Penelitian yang dilakukan oleh Samsun Siregar (2025) dengan judul *“Tinjauan Fiqh Muamalah terhadap Praktik Jual Beli Sepatu*

¹⁵ Giska Pradana, *Efektifitas Pemberian Diskon Dalam Pelaksanaan Jual Beli Di Toko Widodo Perspektif Ekonomi Islam*(Skripsi, IAIN Metro, 2024)

¹⁶ Halimatussaadiah Ritonga, *Perspektif Fiqh Muamalah terhadap Praktik Penjualan Barang yang Hampir Kadaluarsa dengan Harga Diskon* (Skripsi, UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2022)

Menggunakan Strategi Pemberian Diskon”. hasil penelitian mengungkapkan bahwa dalam praktiknya terdapat strategi penetapan harga yang kurang transparan, seperti menaikkan harga terlebih dahulu sebelum memberikan diskon, sehingga harga setelah diskon tidak mencerminkan potongan yang sebenarnya. Praktik tersebut berpotensi mengandung unsur *tadlis* karena dapat menyesatkan konsumen dalam memahami nilai dari barang yang diperjualbelikan.¹⁷ Penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian dalam hal objek penelitian yang sama-sama dilakukan pada toko fisik serta menggunakan metode kualitatif dalam menganalisis praktik diskon. Selain itu, kedua penelitian juga sama-sama menilai praktik diskon berdasarkan prinsip-prinsip fiqih muamalah. Namun, perbedaannya terletak pada fokus penelitian terdahulu membahas praktik diskon dalam jual beli secara umum, sedangkan penulis lebih fokus pada perspektif prinsip sukarela serta menganalisis lebih lanjut potensi unsur *tadlis* dan *maisir* dalam praktik tersebut.

5. Penelitian Yunita Damayanti, (2021) dengan judul ”*Konsep Antaradhin Dalam Praktik Jual Beli Di Kantin Kejujuran SMP Negeri 2 Kota Bengkulu Perspektif Hukum Islam*” dengan hasil penelitian dalam Tinjauan hukum Islam terhadap *antaradhin* dalam praktik jual beli di kantin kejujuran SMP Negeri 2 Kota Bengkulu belum menerapkan indikator *antaradhin* memberi informasi yang sama. Namun hal itu bukan kelalaian dan kesengajaan dari penjual sehingga

¹⁷ Samsun Siregar, *Tinjauan Fiqih Muamalah terhadap Praktik Jual Beli Sepatu Menggunakan Strategi Pemberian Diskon* (Skripsi, UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2025)

tidak mempengaruhi *antaradhin* karena sudah mencukupi indikator yang lain dan dibolehkan oleh hukum Islam.¹⁸ Persamaan dengan peneliti adalah sama-sama membahas prinsip *Antaradhin* (Sukarela) sedangkan perbedaanya peneliti terdahulu lebih mengutamakan membahas subjek hukum yakni perilaku siswa sedangkan peneliti menitikberatkan pada diskon harga dan *slow moving* pada barang dengan persentase penjualan rendah.

¹⁸ Yunita Damayanti. *Konsep Antaradhin Dalam Praktik Jual Beli Di Kantin Kejujuran SMP Negeri 2 Kota Bengkulu Perspektif Hukum Islam*. (Skripsi, IAIN Bengkulu, 2021)