

## **CUTTING PRICE MENURUT HUKUM ISLAM**

### **(Studi Kasus Di Pasar Simpang Tiga)**

**Zul Azimi**

*STIS Al-Hilal Sigli, Aceh. email: [zulazimi1978@gmail.com](mailto:zulazimi1978@gmail.com)*

Received Date; 10 Juni 2023 Revised Date; 17 Juni 2023 Accepted Date; 27 Juli 2023	<b>ABSTRACT</b> <i>This study aims to determine the impact of cutting prices on businesses and consumers and a review of Islamic law on practice at the grocery wholesale shop in the Simpang Tiga Market. The research method used is a qualitative method to obtain the author's data using the Field Research method, using interviews, observations, and documentation. The study results showed that buying and selling with a cutting-price system conducted by food traders in the Simpang Tiga Market is one of the forms of business competition. The traders do the food price of items aimed at increasing customers and reducing the stock of existing goods. In Islamic law, buying and selling with a cutting-price system is not justified because the practice of cutting prices can kill other people's efforts, so their actions can be classified as wrongdoing against other parties. Cutting prices is caused by a lack of understanding of the religion of the merchant.</i>
The Keywords: Cutting Price Islamic law	
Kata Kunci: Cutting Price Hukum Islam	<b>ABSTRAK</b> <i>Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dampak cutting price terhadap pelaku usaha dan konsumen, serta tinjauan hukum Islam terhadap praktik pada toko grosir sembako di Pasar Simpang Tiga. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif, untuk mendapatkan data penulis menggunakan metode field research (penelitian lapangan), dengan menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa jual beli dengan sistem cutting price yang dilakukan oleh pedagang sembako di pasar Simpang Tiga merupakan salah satu dari bentuk persaingan usaha. Para pedagang melakukan cutting price barang sembako bertujuan untuk meningkatkan pelanggan dan juga mengurangi stok barang yang ada. Dalam hukum Islam jual beli dengan sistem cutting price tidak dibenarkan karena praktik cutting price dapat mematikan usaha orang lain sehingga perbuatannya dapat digolongkan berbuat zalim terhadap pihak lain. Perbuatan cutting price disebabkan karena kurangnya pemahaman agama pihak pedagang.</i>

## **PENDAHULUAN**

Pekerjaan berdagang atau jual beli adalah sebagian dari pada kegiatan bisnis, ia merupakan aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambahan melalui penyerahan jasa, pedagang atau pengelola barang. Dalam konteks perdagangan, berdagang dipahami sebagai upaya memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan biaya (modal). Pedagang sering kali menetapkan pilihan strategis pendirian dengan didasarkan atas penilaian keuntungan, kelangsungan hidup serta kelangsungan usaha. Konsep ini berdampak pada perlakuan terhadap pihak yang menggunakan barang dan jasa yang ditawarkan, atau yang bisa disebut dengan pembeli (Lubis et al, 2017).

Persaingan usaha memiliki berbagai kemungkinan atas dampak yang ditimbulkannya. Bilamana persaingan tersebut dilakukan secara sehat maka tentu hal tersebut akan menimbulkan suatu persaingan usaha yang sehat pula, akan tetapi bilamana persaingan itu dilakukan secara curang maka tentu dampaknya akan menyebabkan kemaslahatan pada pihak-pihak tertentu yang dirugikan. Islam berbicara tentang persaingan usaha, dalam Islam setiap manusia dianjurkan untuk berkompetisi dalam berusaha namun Islam menggarisbawahi bahwa usaha yang dimaksud hendaklah dalam hal kebaikan bukan sebaliknya yang dapat menjerumuskan umat dalam perbuatan syaitan.

Ini jelas bertolak belakang dengan pandangan konvensional yang seakan menjadikan hukum rimba menjadi hukum, dalam persaingan tanpa memperdulikan kelangsungan usaha oranglain dan juga masih banyak lagi cara yang bathil lainnya yaitu praktik konspirasi atau anti persaingan. Selama ini sudah menjadi rahasia umum bahwa praktik-praktik usaha anti persaingan yang cenderung bertolak belakang dengan prinsip-prinsip Islam dapat subur dan berkembang diantara pelaku usaha (Nugroho, 2012). Pasar Simpang Tiga merupakan salah satu pasar tradisional yang berada di Kecamatan Simpang Tiga Kabupaten Pidie. Pasar Simpang Tiga sendiri terletak di Desa Pante Kecamatan Simpang Tiga Kabupaten Pidie. Pasar Pasar Simpang Tiga sangat membantu perekonomian masyarakat khususnya di desa Pante Kecamatan Simpang Tiga itu sendiri. Selain sebagai tempat bertemunya antara penjual dan pembeli, pasar Simpang Tiga memudahkan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari karena tidak perlu jauh-jauh dalam berbelanja untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga.

Di pasar Simpang Tiga terdapat banyak pelaku usaha khususnya grosir sembako. Karena adanya banyak pedagang secara tidak langsung menimbulkan persaingan harga yang cukup ketat. Namun dalam melakukan aktivitas perdagangan, terdapat pedagang yang tidak menerapkan etika dalam aktivitas berdagang, sebab masih terbiasa dengan praktik bisnis konvensional yang selama ini dijalankan. Sehingga perlu merubah pola bisnis yang Islami dengan ilmu

pengetahuan agama yang memadai bagi pedagang. Tanpa hal tersebut mustahil prinsip etika bisnis Islam akan dapat diimplementasikan dengan baik oleh para pelaku pedagang sembako di pasar Simpang Tiga.

Perbedaan harga diantara pemilik usaha sembako mengakibatkan timbulnya persaingan bisnis diantara pemilik usaha sembako banyak pemilik melakukan berbagai macam cara untuk menarik para konsumen untuk membeli ditempatnya salah satunya dengan melakukan praktik *cutting price*. Praktik *cutting price* seperti yang penulis jelaskan diatas jelas dilarang dalam Islam karena dapat mematikan usaha orang lain. Islam menghalalkan usaha namun jika sudah melakukan persaingan harga dengan maksud menjatuhkan dan mematikan usaha orang lain itu jelas dilarang (Gelhorn dan Wijaya, 2002).

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui praktik *cutting price* dan tinjauan hukum Islam pada toko grosir sembako di Pasar Simpang Tiga.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian kualitatif kepustakaan adalah metode penelitian yang dilakukan dengan menganalisis dan menginterpretasi sumber-sumber tertulis seperti buku, jurnal ilmiah, artikel, laporan penelitian, dan dokumen lainnya untuk memahami suatu fenomena atau topik tertentu. Dalam penelitian ini, data yang digunakan berasal dari bahan-bahan tertulis yang relevan dengan masalah atau pertanyaan penelitian (Mariana & Amri, 2021). Penelitian kualitatif kepustakaan dapat melibatkan langkah-langkah seperti identifikasi sumber-sumber yang relevan, pembacaan dan pemahaman secara mendalam terhadap materi yang ada, pengorganisasian data, analisis isi, dan interpretasi makna. Metode ini sering digunakan untuk mendapatkan wawasan mendalam tentang suatu topik atau untuk menjawab pertanyaan penelitian yang lebih kompleks. (Mariana & Ibrahim, 2021; Nufiar et al., 2020).

## **PEMBAHASAN**

### **Praktik *Cutting Price* di Pasar Simpang Tiga**

Harga merupakan aspek yang sensitif dalam persaingan bisnis, dan menjadi hal yang sangat dipertimbangkan bagi pembeli dan pedagang terutama pedagang sembako di pasar Simpang Tiga. Para pedagang sembako berhak menentukan harga barang dagangannya sesuai keinginannya. Namun pada dasarnya harga yang baik adalah harga yang disesuaikan dengan permintaan dan penawaran yang artinya menyesuaikan dengan kondisi pembeli dan penjual lain disekitar (Kotler & Keller, 2014). Bahan pokok atau sering disebut dengan sembilan bahan pokok (sembako) terdiri dari sembilan kebutuhan pokok masyarakat. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor

115/MPP/KEP/2/1998 tanggal 27 Februari 1998. Sembilan bahan pokok yaitu: beras, gula pasir, minyak goreng dan mentega, daging sapi dan ayam, telur ayam, susu, jagung, minyak tanah, dan garam beryodium.

Proses transaksi jual beli yang terjadi di Pasar Simpang Tiga pada umumnya dilakukan secara langsung dengan pembeli, pembeli yang ingin membeli sembako mendatangi langsung pedagang sembako di Pasar Simpang Tiga pembeli melakukan transaksi secara langsung dengan penjual. Transaksi ini terjadi secara langsung pada saat terjadinya akad jual beli.

Marlina selaku pemilik toko sembako di Pasar Simpang Tiga menyatakan bahwa harga bahan pokok ditempatnya lebih murah dibandingkan ditempat lain. Misalnya Harga beras Rp170.000,- (seratus tujuh puluh ribu rupiah) per sak, gula pasir Rp14.000,- (empat belas ribu rupiah) per kilogram, minyak goreng curah Rp 13.500,- (tiga belas ribu lima ratus rupiah) per kilogram, Susu kaleng Rp13.000,- (tiga belas ribu rupiah), telur ayam Rp51.000,- (lima puluh satu ribu rupiah) per papan, garam beryodium atau bernatrium Rp11.000,- (sebelas ribu rupiah) per kilogram.

Rizki pemilik usaha sembako di Pasar Simpang Tiga menyatakan bahwa harga sembako di toko miliknya sangatlah murah. Harga beras Rp172.000,- (seterus tujuh puluh dua ribu rupiah) per sak, gula pasir Rp14.500,- (empat belas ribu lima ratus rupiah) per kilogram, minyak goreng curah Rp 14.000,- (empat belas ribu rupiah) per kilogram, Susu kaleng Rp13.500,- (tiga belas ribu lima ratus rupiah), telur ayam Rp51.500,- (lima puluh satu ribu lima ratus rupiah) per papan, garam beryodium atau bernatrium Rp11.500,- (sebelas ribu lima ratus rupiah) per kilogram.

Sedangkan Niazi pemilik Sembako di Pasar Simpang Tiga menyatakan bahwa ditempatnya Harga beras Rp173.000,- (seratus tujuh puluh tiga ribu rupiah) per sak, gula pasir Rp15.000,- (lima belas ribu rupiah) per kilogram, minyak goreng curah Rp14.000,- (empat belas ribu rupiah) per kilogram, Susu kaleng Rp14.500,- (empat belas ribu lima ratus rupiah), telur ayam Rp52.000,- (lima puluh dua ribu rupiah) per papan, garam beryodium atau bernatrium Rp12.000,- (dua belas ribu rupiah) per kilogram.

Persaingan usaha adalah kondisi dimana terdapat dua pihak (pelaku usaha) atau lebih berusaha untuk saling mengungguli dalam mencapai tujuan yang sama dalam suatu usaha tertentu. Persaingan melawan grosir sembako di Pasar Simpang Tiga tidaklah mudah karena terdapat persaingan yang cukup ketat disegi harga dan penjual harus bersikap ramah agar banyak pelanggan yang datang. Menurut Rizki untuk bersaing dengan toko sembako lainnya haruslah dapat menjual dengan harga murah. Harga yang murah ini didapatkan ketika membeli dari distributor dengan partai besar, serta memilih kualitas barang yang bagus serta serta potensial untuk dijual.

Sedangkan menurut Niazi menyebutkan cara menghadapi persaingan adalah dengan menyediakan barang yang lengkap mungkin dengan berbagai macam merek dan kualitas Grosir sembako biasanya lebih suka bermain di produk-produk yang sudah ketahuan laku dan mendapatkan pasokan langsung dari distributor. Pelaku usaha sembako juga memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya dalam melayani pembeli seperti ramah, cepat, tepat. Jawab pertanyaan pembeli dengan baik karena biasanya pembeli baru banyak bertanya harga dan membanding-bandingkan harga. Jangan lupa sediakan layanan antar karena terkadang grosir sembako besar tidak menyediakan layanan antar karena mungkin sudah banyak pelanggan dan faktor keterbatasan karyawan.

Selisih harga penjualan adalah perbedaan antara harga diantara penjual yang menjual produk yang serupa. Dalam hal ini adalah harga barang pada satu toko dikurangi dengan harga barang pada toko lainnya nilai tersebutlah yang dinamakan dengan selisih harga. Untuk mengetahui selisih harga jual sembako di Pasar Simpang Tiga dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel 1**  
**Perbandingan Harga Sembako di Pasar Simpang Tiga**

No	Nama Barang	Harga			
		Toko SAA	Thaharah Mart	UD Zahra	Toko Lain
1	Beras	Rp170.000	Rp 172.000	Rp173.000	Rp175.000
2	Gula Pasir	Rp14.000	Rp14.500	Rp15.000	Rp16.000
3	Minyak Goreng	Rp13.500	Rp14.000	Rp14.000	Rp15.000
4	Susu	Rp13.000	Rp13.500	Rp14.500	Rp15.000
5	Telur Ayam	Rp51.000	Rp51.500	Rp52.000	Rp55.000
6	Garam	Rp11.000	Rp11.500	Rp12.000	Rp15.000

Sumber: Data Diolah, 2023

Dari data tabel diatas dapat diketahui selisih harga antara tiga toko yang melakukan praktik *cutting price* dengan toko sembako lainnya yang menjual barang sembako dengan harga pasaran, namun toko yang melakukan praktik *cutting price* dengan selisih harga paling tinggi adalah toko SAA. Menurut Marlina menjelaskan bahwa “untuk harga masih dibawah pedagang yang lain. Namun juga mengutamakan kualitas. Karena disamping harga pembeli juga mengutamakan kualitas.” Dapat dipahami bahwa dalam menentukan harga juga diimbangi dengan kualitas barang yang bagus pula. Semakin baik kualitas semakin bersaing juga dalam menentukan harga. Rizki juga menyampaikan pendapatnya mengenai penetapan harga dalam menjalankan usaha sembakonya, beliau mengatakan melalui wawancara secara langsung:

“Harga sedikit di bawah harga orang lain, tapi tergantung pemasok juga. setiap pedagang sembako membeli barang dari pemasok yang berbeda, membeli barang dari pengecer akan lebih murah dibandingkan membeli stok barang di warung-warung besar dan itu pun juga mempengaruhi harga. Jadi biasanya beda pemasok juga beda harga sedikit.”

Niazi juga menambahkan mengenai persaingan harga yang terjadi di pasar Simpang Tiga dalam wawancara secara langsung: “mengenai saya menurunkan sekitar Rp1.000,- (seribu rupiah) sampai Rp2.000,- (dua ribu rupiah) dibawah harga, tetapi tetap diusahakan sama dengan pedagang yang lain. Saya ingin barang berputar cepat habis walaupun untung sedikit.” Sebagai pedagang, tentu harus terus mengikuti alur persaingan usaha, mengerti perkembangan usaha dan cara seperti apa yang mampu membuat bisnis bertahan di tengah ketatnya persaingan usaha. Adapun alasan pedagang sembako menerapkan strategi *cutting price* adalah untuk menarik minat konsumen, Menurut Marlina strategi penurunan harga ini dilakukan untuk menarik minat konsumen agar berbelanja ditempatnya “untuk harga saya mengusahakan harga dibawah harga pasar, agar barang laku dan konsumen yang datang lebih banyak.”

Melihat pemaparan dari pedagang sembako yang sudah peneliti wawancarai, masih ditemukan pedagang sembako lain yang mematok harga dibawah standar harga pasar. Hal tersebut akan mengakibatkan persaingan usaha tidak sehat yang dapat menjatuhkan pesaing lainnya. Marlina juga menjelaskan dalam menentukan harga juga tergantung dari sales atau pemasok, biasanya beda pemasok beda harga yang ditetapkan oleh para pedagang, sama seperti yang telah disampaikan oleh Niazi.

Menurut Niazi sistem *cutting price* yang dilakukan bukan bertujuan untuk mematikan usaha milik orang lain sehingga tidak mengandung unsur kedhaliman terhadap pihak lain. Pihak penjual juga tidak pernah melakukan trik kotor, kecurangan, maupun fitnah untuk memperburuk citra penjual lain.

### **Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik *Cutting Price* di Pasar Simpang Tiga**

Terdapat beberapa hal dalam fiqih muamalah salah satunya adalah jual beli. Jual beli merupakan perjanjian tukar menukar barang dengan barang atau uang dengan barang yang mempunyai nilai atas dasar kerelaan (kesepakatan) antar kedua belah pihak sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan oleh syara', sedangkan yang dimaksud dengan syara' ialah bahwa dalam jual beli harus memenuhi rukun-rukun, persyaratan-persyaratan dan hal-hal lain yang ada kaitanya dengan jual beli.

Maka apabila rukun dan syaratnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak syara'. Rukun dalam jual beli diantaranya Aqidain (dua pihak

yang berakad atau pelaku akad), *Ma'qud'alaih* (sesuatu yang dijadikan objek akad atau barang), Sigat (ijab dan kabul). Islam memandang jual beli sebagai salah satu sarana tolong menolong sesama manusia. Orang yang sedang melakukan transaksi jual beli dipandang sebagai orang yang sedang membantu saudaranya. Dalam Islam jual beli sangat dianjurkan, sedangkan setiap transaksi yang mengandung unsur riba secara tegas dilarang. Sebagaimana firman Allah SWT dalam al-Qur'an surat al-Baqarah (2) ayat 275 sebagai berikut:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا  
يَقُومُ 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 kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang 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 di dalamnya.

Praktik jual beli tidak hanya soal menjual dan membeli barang saja namun ada sesuatu yang direlakan dalam akad yaitu adanya harga, biasanya harga dijadikan sebagai penukar barang yang disepakati oleh kedua belah pihak. Harga merupakan suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu. Islam sangat menganjurkan bagi para pedagang untuk arif dalam menetapkan harga supaya tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan bahkan merugikan salah satu pihak. Dalam Islam juga sudah ditetapkan bagaimana konsep harga yang sesuai dengan syara' supaya tidak terjadi kezaliman pada salah satu pihak.

Adapun beberapa konsep harga yang dikemukakan oleh pertama, Ibnu Khaldun bila suatu barang langka maka harganya tinggi dan jika suatu barang berlimpah maka harganya rendah atau turun. Kedua, Abu Yusuf tidak ada batasan

tentang murah dan mahal yang dapat dipastikan, harga tidak bergantung pada penawaran saja tetapi juga bergantung pada kekuatan permintaan. Ketiga, Al-Ghazali harga yang berlaku seperti yang ditentukan oleh praktik-praktik pasar sebuah konsep harga yang dikenal dengan *attsaman al-'adl* (harga yang adil). Keempat, oleh Ibnu Taimiyah kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara. Ia juga mendefinisikan harga baku.

Sementara dalam al-hisbah ia menjelaskan bahwa *equivalen price* (harga keseimbangan) sesuai dengan keinginan atau persisnya harga yang ditetapkan oleh kekuatan pasar yang berjalan secara bebas kompetitif dan tidak terdistorsi. Secara umum harga yang adil ini adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kezaliman) sehingga merugikan salah satu pihak. Menurut Tgk Nasril Adli, praktik *cutting price* barang sembako yang terjadi di Pasar Simpang Tiga merupakan pelanggaran yang tidak dibolehkan dalam agama karena praktik *cutting price* baik sedikit maupun banyak dapat mematikan usaha orang lain. Dalam jual beli yang dilakukan oleh toko sembako di pasar Simpang Tiga menetapkan harga yang sangat murah pada beberapa waktu sehingga mengalami kerugian atau minus dari hasil penjualan sembako tersebut dengan sistem *cutting price* yang ia terapkan, namun kerugian tersebut akan ditutupi dari hasil penjualan lain yang tidak menerapkan sistem *cutting price*.

*Cutting price* dalam Islam disebut *siyasah al-igraq* merupakan aktivitas perdagangan dengan tingkat harga yang lebih rendah dari harga asli atau dari harga yang berlaku di pasaran. Atau dengan kata lain penjualan dengan sengaja menjual rugi dengan harga yang lebih murah dibandingkan dengan harga jual. Cara perdagangan ini dianggap tidak sehat karena merugikan pelaku usaha sejenis dan merugikan usahanya sendiri. Padahal, tujuan jual beli adalah untuk mendapatkan keuntungan dan tetap sesuai dengan ketentuan syara'.

## **KESIMPULAN**

1. Jual beli dengan sistem *cutting price* yang dilakukan oleh pedagang sembako pada di pasar Simpang Tiga merupakan salah satu dari bentuk persaingan usaha. Para pedagang melakukan *cutting price* barang sembako bertujuan untuk meningkatkan pelanggan dan juga mengurangi stok barang yang ada.
2. Dalam hukum Islam jual beli dengan sistem *cutting price* yang dilakukan oleh pedagang sembako di Pasar Simpang Tiga hukumnya tidak dibenarkan karena praktik *cutting price* semacam ini dapat mematikan usaha orang lain sehingga perbuatannya dapat digolongkan berbuat zalim terhadap pihak lain.

## **REFERENSI**

Gelhorn dan Gunawan Wijaya, *Seri Hukum Bisnis: Merger dalam Perspektif Monopoli*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002)

Susanti Adi Nugroho, *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia* (Jakarta: Kencana Prenada, 2012)

Andi Fahmi Lubis, dkk, *Hukum Persaingan Usaha* (Jakarta: Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU), 2017)

Kotler, P., & Keller, K. L. (2014). *Manajemen Pemasaran*. Erlangga.

Mariana, & Ibrahim. (2021). Peran DPR dalam Pengangkatan Duta Besar Setelah Amandemen UUD 1945. *Jurnal Tahqiq*, 15(1), 1–14.

Mariana, M., & Amri, A. (2021). Hawalah Mutlaqah dalam Perspektif Syafi'iyah dan Hanafiyah. *SINTESA: Jurnal Kajian Islam Dan Sosial Keagamaan*, 1(2), 136–147.  
<https://jurnal.kopertais5aceh.or.id/index.php/SINTESA/article/view/182>

Nufiar, Mariana, & Muhammad Ali. (2020). Settlement of Problematic Loans in the Unit Pengelola Kegiatan (UPK) of Pidie District did Sharia. *Journal of Social Science*, 1(4), 147–151. <https://doi.org/10.46799/jsss.v1i4.55>