TINJAUAN EKONOMI SYARIAH TERHADAP PEMBERIAN POTONGAN HARGA DENGAN MENGGUNAKAN KARTU MEMBER DALAM TRANSAKSI JUAL BELI (STUDI PT. MATAHARI DEPARTEMENT STORE)

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Mmemperolehi Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam (FASEI) IAIN Palu

Oleh

ANDI NURAYNI
NIM: 14.3.12.0013

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM (FASEI)

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALU

2018

PERNYATAAN KEASLIAAN SKRIPSI

Dengan penuh kesadaran, penyusun yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya penyusun sendiri. Jika di kemudian hari terbukti bahwa merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Palu, 16 Juli 2018 M
2 Dzulkaidah 1439 H

Penulis,

METERAI TEMPEL
6000

Andi Nurayni

NIM 14.3.12.0013

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul "Tinjauan Ekonomi Syariah Terhadap Pemberian Potongan Harga Dengan Menggunakan Kartu Member dalam Transaksi Jual Beli (Studi PT. Matahari Departemen Store)" oleh Andi Nurayni, NIM: 143120013, mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu, setelah dengan seksama meneliti dan mengoreksi skripsi yang bersangkutan, maka masing-masing pembimbing memandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat ilmiah untuk diujikan.

Palu, 16 Juli 2018 M
Palu, 2 Dzulkaidah 1439 H

Pembimbing I	Pembimbing II
Dr. Sitti Musyahidah, M.Th.I.	**Syaakir Sofyan, S. E.I.,M.E.**
NIP. 19670710 199903 2 005	**NIP. 19860204 201403 1 002**

Mengetahui
Dekan Fakultas Syariah Dan Ekonomi Islam
Institut Agama Islam Negeri Palu

Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I
NIP:19650505 199903 1002

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi Saudari **Andi Nurayni, NIM: 14.3.12.0013** dengan judul **"Tinjauan Ekonomi Syariah Terhadap Pemberian Potongan Harga dengan Menggunakan Kartu Member dalam Transaksi Jual Beli (Studi PT. Matahari Departement Store)"**, yang telah diujikan dihadapan dewan penguji Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu pada tanggal 15 Agustus 2018 M. yang bertepatan dengan tanggal 3 Dzulhijjah 1439 H. Dipandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi kriteria penulis karya ilmiah dan dapat diterima sebagai persyaratan guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) jurusan ekonomi Syariah dengan beberapa perbaikan.

Palu, 24 November 2018 M
Palu, 16 Rabiul Awal 1440 H

DEWAN PENGUJI

Jabatan	Nama	Tanda Tangan
Ketua	Dr. Ermawati, S. Ag., M. Ag	
Penguji I	Drs. Sapruddin, M. H.I	
Penguji II	Dr. Ermawati, S. Ag., M. Ag	
Pembimbing I	Dr. Sitti Musyahidah, M.Th.I	
Pembimbing II	Syaakir Sofyan, S.E.I., M.E.I	

Mengetahui

Dekan Fakultas Syariah Dan Ekonomi Islam	Ketua Jurusan Ekonomi Syariah
Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I	**Dr. Sitti Musyahidah, M.Th.I.**
NIP.19650505 199903 1002	**NIP.19670710199903 2 005**

KATA PENGANTAR

بسم الله الرحمن الرحيم

الحَمْدُ لله رَبِّ ٱلعَالَمِيْنَ. والصَّلاَةُ وَالسَّلاَمُ عَلَى اَشْرَفِ ٱلاَنْبِيَاءِ وَٱلْمُرْسَلِيْنَ سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى اٰلِهِ وَصَحْبِهِ اَجْمَعِيْنَ اَمَّابَعْدُ.

Puji dan syukur Penulis panjatkan ke hadirat Allah swt. Karena berkat rahmat dan hidayah-Nya jugalah, skripsi ini dapat diselesaikan sesuai target waktu yang telah direncanakan. Shalawat dan salam Penulis persembahkan kepada nabi besar Muhammad saw, beserta segenap keluarga dan sahabatnya yang telah mewariskan berbagai macam hukum sebagai pedoman umatnya.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penyusunan Skripsi ini banyak mendapatkan bantuan moril maupun materil dari berbagai pihak. Oleh karena itu Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua Penulis, Bapak (H. Andi Ambo) dan Ibu (Radia) yang telah membesarkan, mendidik dan membiayai penulis dalam kegiatan studi dari jenjang pendidikan dasar sampai saat ini.
2. Bapak Prof. Dr. Saggaf S Pettalongi, M.Pd. selaku Rektor IAIN Palu beserta segenap unsur pimpinan, yang telah mendorong dan memberi kebijakan kepada penulis dalam berbagai hal.
3. Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam; Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I.,Wakil Dekan I; Dr. Gani Jumat, M.H.I., Wakil Dekan II; Drs. Sapruddin, M.H.I., Wakil Dekan III: Dr. Ermawati, M.Ag.,yang telah banyak mengarahkan serta memotivasi penulis dalam proses perkuliahan sehingga dapat menyelesaikan studi dengan baik.

4. Ibu Dr. Sitti Musyahidah, M. Th. I. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah dan Bapak Nur Syamsu, S.H.I., M.S.I, selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah yang terus memberikan perhatian penuh kepada penulis, membimbing, mendorong, serta memberi semangat kepada penulis dalam menyusun skripsi.
5. Ibu Dr. Sitti Musyahidah, M. Th. I, selaku Pembimbing I dan Bapak Syaakir Sofyan, S. E.I., M. E. selaku pembimbing II yang dengan ikhlas telah membimbing penulis dalam menyusun skripsi ini hingga selesai sesuai harapan.
6. Bapak Dr. Muhammad Akbar, S.H., M.Hum, selaku Penasehat Akademik yang telah sabar membimbing penulis dalam bidang akademik.
7. Kepala Perpustakaan Drs. Abu Bakri, S.Sos., M.M., serta seluruh staf perpustakaan, yang telah banyak membantu dalam memberikan buku-buku yang relevan dengan skripsi yang penulis buat.
8. Bapak/ Ibu Dosen IAIN Palu yang telah mendarmabaktikan ilmunya kepada penulis selama proses studi berlangsung, baik secara teoritis maupun aplikatif.
9. Seluruh Pegawai Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam yang telah mencurahkan waktu dan tenaganya dalam membantu penulis selama perkuliahan.
10. Manager (Paulus) dan Ass Manager (Andi Rosyidi) yang telah memberikan izin penelitian di PT. Matahari Departement Store Palu, dan kepada semua staff dan karyawan yang menerima penulis saat membutuhkan bantuan demi kelancaran penelitian.
11. Teruntuk kakakku yang sangat penulis cintai, yaitu Andi Nurfah, S.Ag., Andi Taufik, S.H., Andi Amri, Diana, terima kasih atas dukungannya baik moril

maupun materil dan segenap keluarga besar yang selalu memberikan motivasi serta bantuan saat penulis dalam menjalankan perkuliahan.

12. Ibu Kamridah, S. Ag., M. Th.I yang telah banyak membantu dan memberikan motivasi selama kuliah di IAIN Palu.
13. Terimakasih kepada sahabat terhebatku, Marwatul Fadila, Jumanila, Reski Hardani, Muwahhidah Hamid, M. Reza B Ahmad, Fajriansyah. Hadirnya kalian penulis menemukan titik jawaban dalam segala perbedaan yang selama ini menemani dan memberikan arti dalam setiap perjalanan panjang menempuh gelar sarjana. Sukses untuk kalian semua.
14. Terima kasih kepada segenap keluarga besar Ekonomi Syariah 01_2014, Risna, Fana, Cece, Ria, Farida, Sinta, Intan, Sri, Azel, Kasril, Muzakkir, Ari, Ipul, Muhlas, Rizki, Farid, Takdir, Fatur, Abdullah, Akbar, yang menjadi guru, teman diskusi, seperjuangan, dalam penulisan skripsi, semoga persahabatan ini selalu dalam Ridho-Nya dan apa yang di cita-citakan akan tercapai. aamiin
15. Terima kasih kepada semua teman-teman Ekonomi Syariah 2014 kebersamaannya selama ini dalam perjuangan menggapai impian sebagai seorang Sarjana Ekonomi dan selama 4 tahun perkuliahan akan selalu menjadi pengalaman yang dikenang.
16. Teman-teman KKN Tikke Raya dan terkhusus Posko Desa Tikke terima kasih telah menemani selama dua bulan dalam pengabdian di Masyarakat.
17. Buat teman-teman alumni “EXACT 0NE_2014” SMAN 1 LIBURENG yang pernah bersama dengan penulis melewati segala perjuangan hingga kejenuhan, tetap semangat dan tanpa pantang menyerah meraih harapan yang indah pada waktunya dan dalam perjalanan kebersamaan.

Akhirnya, kepada semua pihak, penulis senantiasa mendo'akan semoga segala yang telah diberikan mendapat balasan yang tak terhingga dari Allah swt.

Palu; 16 Juli 2018 M

2 Dzulkaidah 1439 H

Penulis

ANDI NURAYNI

NIM. 14.3.12.0013

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL .....

HALAMAN JUDUL i

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI ii

HALAMAN PERSETUJUAN iii

HALAMAN PENGESAHAN iv

KATA PENGANTAR v

DAFTAR ISI ix

DAFTAR TABEL xi

DAFTAR GAMBAR xii

ABSTRAK xiii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang 1
B. Rumusan Masalah 6
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian 6
D. Penegasan Istilah 7
E. Garis-Garis Besar Isi 8

BAB II KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu 10
B. Kajian Teori 12
1. Ekonomi Islam 12
a. Pengertian Ekonomi Islam 12
b. Prinsip-prinsip ekonomi Islam 14
2. Jual Beli 17
a. Pengertian Jual beli 17
b. Macam-macam jual beli 19
c. Dasar hukum jual beli 21
d. Rukun dan syarat jual beli 26
e. Jual beli yang dilarang dan diperbolehkan 27
3. Potongan Harga 31

a. Pengertian Potongan Harga 31
b. Jenis-jenis potongan harga 31
c. Sebab-sebab perusahaan mengadakan potongan harga 33
4. Kartu Member *(Member Card)* 34
a. Pengertian Kartu Member 34
b. Macam-Macam Kartu Member 34
c. Hukum Kartu Member 35
C. Hubungan Jual Beli terhadap Potongan Harga Menggunakan Kartu Member 37

BAB III METODE PENELTIAN

A. Pendekatan dan Desain Penelitian 39
B. Lokasi Penelitian 41
C. Kehadiran Peneliti 41
D. Data dan Sumber Data 42
E. Teknik Pengumpulan Data 42
F. Teknik Analisis Data 44
G. Pengecekan Keabsahan Data 45

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum PT. Matahari Departement Store Palu 46
B. Manfaat adanya pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member di PT. Matahari Departement Store Palu 52
C. Jual beli pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member di PT. Matahari Departement Store Palu di tinjau dari ekonomi Islam 63

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 72
B. Saran 73

DAFTAR PUSTAKA 74

LAMPIRAN- LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 59

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 51

ABSTRAK

Nama : Andi Nurayni
NIM :143120013
Judul Skripsi : Tinjauan Ekonomi Syariah Terhadap Pemberian Potongan Harga Dengan Menggunakan Kartu Member Dalam Transaksi Jual Beli (Studi PT. Matahari Departement Store)

Pokok masalah dalam penelitian ini adalah tinjauan ekonomi Syariah terhadap pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member dalam transaksi jual beli. Adapun sub-sub masalah pada penelitian ini adalah pemanfaatan pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member terhadap konsumen di PT. Matahari Departemen Store Palu serta jual beli pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member di PT. Matahari Departemen Store Palu ditinjau dari ekonomi Syariah.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*fiel reseach)* dengan sifat penelitian deskriptif kualitatif, teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan studi dokumentasi, serta sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder, teknik analisis data yaitu reduksi data, penyajian data, verifikasi data.

Hasil penelitian ini menunjukan bahwa pemanfaatan pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member yaitu pada pelanggan, dengan kecepatan serta informasi yang didapat dan konsumen juga mempunyai kemudahan kegunaan sesuai taraf ekonomi yang sedikit bisa meminimalisir keuangan. Selain itu bagi perusahaan sendiri dapat menjalin hubungan baik dengan konsumen. Penelitian ini juga didapat bahwa transaksi jual beli berkaitan dengan potongan harga yang berlaku di PT. Matahari Departement Store Palu tidak bertentangan dengan hukum atau ekonomi Islam, karena Islam sendiri menyatakan bahwa inti dalam transaksi jual beli itu adalah ada unsur kerelaan, suka sama suka, ataupun tidak ada unsur keterpaksaan antara pihak pembeli dan penjual dan juga sudah sesuai dengan ketentuan dan aturan yang membolehkan pemberlakuan *member card* yang dijelaskan para ulama kontemporer, dimana kedua belah pihak saling menguntungkan dan tidak ada yang merasa dirugikan. Transaksi jual beli kaitannya dengan potongan harga menggunakan kartu *member* antara pihak pengelola Matahari maupun konsumennya tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang agama menurut ekonomi Syariah.

Implikasi dari penelitian ini adalah sebaiknya pihak Matahari lebih melakukakan lagi transparansi terhadap informasi mengenai kartu member sebagai bentuk perhatian pihak Matahari kepada *Costumer*. Bagi konsumen (masyarakat), terlebih dahulu harus menggali, mengetahui dan memahami berbagai informasi mengenai berbagai macam promo yang akan diberikan oleh pihak penjual agar terjadi keseimbangan baik hak maupun tanggungjawab yang terpenuhi.

BAB I

PENDAHULUAN

A. *Latar Belakang*

Perkembangan bisnis di dunia yang semakin cepat menuntut setiap individu untuk siap dalam menghadapi segala perubahan yang terjadi dan tanpa disadari segala perubahan tersebut terjadi secara cepat. Perkembangan teknologi yang terus mengalami peningkatan mengikuti perkembangan zaman sangat berpengaruh kepada para pelaku bisnis karena mereka dengan mudah memproduksi barang atau jasa dengan mengikuti selera konsumen. Diera globalisasi dan perdagangan bebas ini dengan dukungan ilmu pengetahuan teknologi dan informasi yang mudah didapat maka semakin luas alur keluar masuknya barang dan jasa melintasi batas-batas negara. Hal ini mempermudah masyarakat untuk memenuhi kebutuhan akan produk barang dan jasa. Keputusan pembelian didasarkan pada penilaian yang dibentuk mengenai nilai pemasaran yang dilakukan konsumen yang didasarkan pada pengalaman pembelian.[1]

Perkembangan perekonomian, khususnya negara Indonesia juga mempunyai peran penting didalamnya hal ini terbukti dengan banyaknya perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan bermunculan, baik perusahaan yang berskala kecil maupun berskala besar, baik yang ditawarkan dipasaran dengan menggunakan sistem atau tidak. Pandangan Islam terhadap usaha bisnis adalah kegiatan tersebut memiliki nilai bagi setiap individu dalam memenuhi kebutuhan hidupnya khususnya kegiatan yang mencakup transaksi jual beli. Kegiatan jual beli yang dilakukan dalam usaha bisnis tentulah harus sesuai dengan

[1]Etta Mamamng Sangadji dan Sopiah, *Perilaku Konsumen* (Cet. I; Yogyakarta: Andi Offset, 2014), 181.

rukun dan syarat jual beli,[2] yang mana jual beli merupakan suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan Syara' dan disepakati.[3] Sebagaimana dalam Firman Allah Q.S Al-Nisa (4): 29.

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ
تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Terjemahannya:

> Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha penyayang kepadamu.[4]

Maksud ayat di atas adalah tidak boleh ada kedzaliman, penipuan, pemaksaan dan hal-hal lain yang merugikan kedua pihak. Oleh karena itu, pembeli berhak mengembalikan barang yang yang dibeli ketika mendapati barangnya tidak sesuai dengan yang diinginkan.

Keadaan seperti ini akan mengakibatkan timbulnya persaingan yang ketat di antara perusahaan-perusahaan untuk memasuki dan mempertahankan pasar. Sudah sewajarnya ada perusahaan yang semakin tumbuh dan berkembang, namun adapula yang bangkrut bahkan gulung tikar. Persaingan yang semakin ketat itu menuntut para pengusaha untuk semakin peka membaca strategi yang diterapkan

---

[2]Abdul Rahman Ghazali, et.al, *Fiqhi Mualamalh* (Cet. I; Jakarta: Kencana Media Group, 2010), 71.

[3]Hendi Suhendi, *Fiqhi Muamalah* (Cet. 1; Depok : PT. Raja Grafindo Persada, 2017), 68-69.

[4]Al-Qur'an Al-Karim dan Terjemahannya (Surabaya: Halim, 2013), 83.

oleh perusahaan yang menjadi pesaing. Dalam bisnis ritel, pada umumnya strategi penjualan yang diterapkan memanfaatkan momen tertentu atau situasional. Kondisi ini memungkinkan penjual menemukan pembeli yang mempunyai berbagai macam watak dalam membeli suatu produk. Fenomena ini terlihat dengan adanya berbagai promosi yang ditawarkan sebagai strategi pemasaran atau strategi penjualan perusahaan. Namun pada realitasnya, strategi penjualan seperti ini telah dilakukan hampir sepanjang waktu, dengan tidak melihat momen atau situasi seperti yang disebutkan diatas. Begitu banyak usaha ritel besar, sedang, maupun kecil yang muncul dengan pesat dan cepat sehingga ruang bisnis ini menjadi begitu ketat persaingannya.[5]

Misalnya, potongan harga adalah salah satu strategi promosi yang dilakukan untuk mempromosikan penjualan dengan berbagai macam cara. Tujuan pokok dari cara tersebut seolah-olah barang yang berlebel diskon adalah barang yang murah dan kesempatan terbatas yang akan sangat menguntungkan apabila pelanggan membelinya, seolah-olah pelanggan akan merugi jika meninggalkan kesempatan emas itu.[6] Berbelanja telah menjadi sebuah hobby bagi sebagian masyarakat saat ini. Munculnya berbagai macam pusat-pusat perbelanjaan menjadi bukti nyata bahwa berbelanja telah menjadi sebuah gaya hidup baru bagi masyarakat modern, bahkan masyarakat saat ini berbelanja bukan karena untuk memenuhi kebutuhan sandangnya, melainkan untuk memenuhi kebutuhan akan gaya hidupnya.

Tak bisa dipungkiri bahwa, kehadiran mall sebagai pusat perbelanjaan mendorong masyarakat untuk mengikuti perkembangan produk-produk secara

---

[5]Fandi Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Andi Offset, 2001), 73.

[6]Rasmi, "Pemberian Potongan Harga Dengan Menggunakan Kartu Member Dalam Transaksi Jual Beli Di Ramayana M'Tos Makassar".Skripsi tidak diterbitkan (Makassar: Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar, 2016), 4.

cepat yang diproduksi dengan cepat pula. Diskon mempunyai kekuatan magnetik untuk menyedot perhatian masyarakat agar mengkonsumsi produk-produk baru. Disisi lain, penyediaan fasilitas-fasilitas tertentu diyakini juga mampu menyedot pengunjung lebih banyak lagi dan membelanjakan uangnya untuk kepentingan konsumtif. Pada rana lain, *image* yang dibangun dalam masyarakat menegaskan bahwa berbelanja di Mall dapat menegaskan status sosial ekonomi seseorang dan merupakan prestasi sosial. Orang akan semakin bangga jika mampu membeli barang-barang yang ada di Mall yang tidak bisa dibeli orang lain, karena harganya mahal atau persidaannya terbatas (*limited edition*). Singkatnya, berbelanja menjadi bagian dari gaya hidup seseorang, bukan lagi sekedar logika kebutuhan. Pada dasarnya dulu diskon adalah murni dan benar-benar merupakan potongan yang diberikan penjual kepada pembeli dengan alasan-alasan tertentu. Tapi dalam perkembangannya diskon telah menjadi strategi dalam pemasaran, khususnya banyak retail yang sudah meninggalkan norma etis maupun keabsahan jual beli itu sendiri.

Salah satu pemberian potongan harga biasanya dengan cara cuci gudang yang mana alasan tersebut memiliki dua motif. Motif pertama, cuci gudang dilakukan setiap tahunnya karena omset yang ditargetkan telah tercapai sehingga barang yang memiliki kualitas rendah dijual dengan harga yang murah dengan memberikan potongan harga dari barang tersebut. Hal ini tidak bertentangan dengan syariat Islam karena tidak ada unsur penipuan didalamnya. Motif yang kedua, cuci gudang yang dilakukan sebagai strategi pemasaran agar menarik minat konsumen, sebelum potongan harga dilakukan bisanya mereka menaikkan harga terlebih dahulu kemudian mereka memberikan potongan harga sehingga ketemu harga asli dari barang tersebut. Hal mengandung unsur penipuan atau

gharar pada dua hal yaitu membohongi konsumen bahwa harga sebenarnya bukanlah harga sebelum diskon melainkan harga rekayasa.[7]

Pengadaan diskon telah dilakukan setiap pusat perbelanjaan baik pemberian potongan harga menggunakan kartu member maupun tidak menggunakan kartu member. Kartu Member adalah kartu yang mana pemiliknya akan mendapatkan diskon dari harga barang-barang atau beberapa pelayanan yang diberikan oleh perusahaan-perusahaan tertentu.[8] Kartu member telah banyak digunakan oleh pusat perbelanjaan diseluruh Indonesia. Di wilayah Palu sendiri telah banyak pusat perbelanjaan yang mengeluarkan kartu member, salah satunya yaitu Mall Matahari yang terletak di Jalan Diponegoro,Kelurahan Lere,tepatnya bersebelahan dengan Kampus IAIN Palu.

PT. Matahari Departement Store Palu Grand Mall dijadikan sebagai obyek penelitian karena salah satu pusat perbelanjaan yang dalam praktek bisnisnya menggunakan kartu member seperti yang telah disebutkan sebelumnya. PT. Matahari Departemen Store Palu Grand Mall memiliki dua jenis kartu member yakni; Ovo Red dan Ovo Diamond. Penggunaan kartu member ovo red mendapatkan potongan harga sebesar 5% untuk hari-hari tertentu, sedangkan pengguna kartu member ovo diamond 10% dua kali lipat dari ovo red, pengguna kartu juga menguntungkan dengan poin yang diperoleh dari setiap pembelian seharga Rp. 20.000,- mendapatkan 100 poin untuk pengguna kartu member ditukarkan apabila sudah mencapai Rp. 10.000.[9]

---

[7]Ibid., 5.

[8]Lokita Galih Cardiani, “, Praktek Penggunaan Member Card dalam Transaksi Jual Beli Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus di Toko Shinta Fashion Mart Purwokerto)”, Skripsi tidak diterbitkan (Purwokerto: Jurusan Muamalah Fakultas Syariah IAIN Purwokerto, 2016), 6.

[9]Andi Rosyidi, *Ass Manager Matahari Palu, “ Wawancara”* Tempat PT Matahari Departement Store Palu, 27 Oktober 2017.

Melihat fenomena itulah penulis memahami bahwa strategi pemasaran dengan memberlakukan kartu member memberikan peluang bagi konsumen semakin cenderung untuk berbelanja, hal ini menjadi sorotan utama dalam tulisan ini dengan memakai kartu member dalam transaksi jual beli khususnya di PT. Matahari Departemen Store Palu Grand Mall, perspektif ekonomi Syariah.

B. *Rumusan Masalah*

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah diuraikan di atas, maka pokok masalah tulisan ini adalah bagaimana tinjauan ekonomi syariah terhadap pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member dalam transaksi jual beli. Dengan demikian, maka lahirlah sub-sub masalah yaitu:

1. Bagaimana manfaat adanya pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member terhadap konsumen di PT. Matahari Departemen Store Palu?
2. Bagaimana jual beli pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member di PT. Matahari Departemen Store Palu ditinjau dari ekonomi Syariah?

C. *Tujuan Dan Kegunaan Penelitian*

1. Tujuan Penelitian

Pada hakikatnya, setiap kegiatan penelitian mempunyai tujuan,berdasarkan rumusan masalah yang ada pada latar belakang, maka adapun tujuan dalam penelitian ini sebagai berikut:

a. Untuk mengetahui manfaat adanya pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member PT. Matahari Departemen Store Palu sudah sesuai dengan syariat Islam.
b. Untuk mengetahui jual beli pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member di PT. Matahari Departemen Store Palu ditinjau dari ekonomi Syariah

2. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini yaitu:

a. Bagi penulis, untuk membuka wawasan berfikir peneliti, serta menambah pengetahuan dan pemahaman dibidang penelitian, sekaligus sebagai penerapan yang telah diterima dan dipelajari selama menempuh perkuliahan Jurusan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri Palu.
b. Menambah khazanah keilmuan ekonomi Islam mengenai pandangan ekonomi Islam terhadap pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member dalam transaksi jual beli perspektif ekonomi Islam.
c. Bagi pihak lain, sebagai bahan atau rujukan peneliti yang akan datang dan digunakan sebagai bahan perbandingan dalam menyusun penelitian yang berkaitan dengan Ekonomi Islam.

D. *Penegasan Istilah*

Untuk menghindari interpretasi makna yang berbeda dikalangan pembaca dalam menafsirkan berbagai istilah yang terkandung dalam judul proposal ini, maka di bawah ini akan ditegaskan beberapa istilah sebagai berikut:

1. Ekonomi Islam adalah ilmu yang mempelajari usaha manusia untuk mengalokasikan dan mengelola sumber daya untuk mencapai falah berdasarkan pada prinsip-prinsip dan nilai-nilai Al-Qur'an dan Sunnah.[10] Secara umum, lahirnya ide tentang sistem ekonomi islam didasarkan pada pemikiran bahwa sebagai agama yang lengkap dan sempurna, Islam tentulah tidak hanya memberikan penganutnya aturan-aturan soal ketuhanan dan

[10]Pusat Peningkatan Dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) Universitas Islam Indonesia Yogyakarta Atas Kerja Sama Dengan Bank Indonesia, *Ekonomi Islam* (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 19.

keimanan, melainkan juga jawaban atas berbagai masalah yang dihadapi oleh manusia, termasuk masalah ekonomi.[11]

2. Potongan Harga adalah pemberian potongan yang diberikan penjual kepada pembeli. Penjual akan memberikan potongan harga kepada pembeli biasanya jika seseorang membeli barang secara tunai dengan jumlah yang banyak.
3. *Member Card* adalah kartu yang mana pemiliknya akan mendapatkan *discount* dari harga barang-barang atau beberapa pelayanan yang diberikan oleh perusahaan-perusahaan tertentu.[12]
4. Jual beli adalah persetujuan saling mengikat antara penjual, yakni pihak yang menyerahkan barang, dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual.[13]

E. *Garis-Garis Besar Isi*

Tujuannnya yaitu untuk mempermudah pemahaman bagi pembaca tentang pembahasan skripsi ini, maka Peneliti menganalisa secara garis besar menurut ketentuan yang ada di dalam komposisi proposal ini. Oleh karena itu , garis besar pembahasan tersebut antara lain sebagai berikut:

Bab pertama berisi pendahuluan yang meliputi latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, penegasan istilah, dan garis-garis besar isi.

---

[11]Aat Hidayat, *Mengenal Sistem Ekonomi Islam* (Yogyakarta: PT. Pustaka Insan Madani, 2009), 2.

[12]M.Sya'ban Evendi, "Penggunaan Kartu Diskon Dalam Transaksi Jual Beli Menurut Perspektif Fikih", Skripsi tidak diterbitkan (Jakarta: Perbandingan Mazhab dan Hukum Fakultas Syariah dan Hukum, 2015), 41.

[13]Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), 478.

Bab kedua berisi kajian pustaka meliputi penelitian terdahulu, dan Kajian teori dan seterusnya yang berhubungan dengan variabel-variabel dalam penelitian ini.

Bab ketiga berisi metode penelitian yang meliputi pendekatan dan desain penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, dan data pengecekan keabsahan data.

Bab keempat membahas tentang hasil penelitian meliputi gambaran umum PT. Matahari Departent Store Palu, pemanfaatan pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member terhadap di PT. Matahari Departemen Store Palu , serta jual beli pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member di PT. Matahari Departemen Store Palu ditinjau dari ekonomi Syariah.

Bab kelima merupakan bab penutup yang berisi tentang kesimpulan hasil penelitian serta saran kepada pihak-pihak yang terkait dengan penelitian ini.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. *Penelitian Terdahulu*

Hasil penelitian terdahulu dalam penelitian ini digunakan sebagai dasar untuk mengetahui mendapatkan gambaran dalam menyusun kerangka berfikir penelitian. Disamping itu untuk mengetahui persamaan dan perbedaan dari beberapa penelitian yang ada, serta sebagai kajian yang dapat mengembangkan pola pikir peneliti. Diantaranya adalah:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Yenisa Destrihani, angkatan 2013 Mahasiswa Program Strata 1 (S1) Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, dengan judul penelitian "Pemberlakuan Member Card dalam Transaksi Jual Beli Ditinjau dari Sudut Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Di Mirota Kampus C. Simanjuntak Yogyakarta)". Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa program-program yang diadakan dengan menggunakan *member card* yang juga sudah sesuai dengan ketentuan dan aturan yang membolehkan pemberlakuan *member card* yang dijelaskan oleh para ulama kontemporer, dimana kedua belah pihak saling menguntungkan dan tidak ada yang merasa dirugikan. Pemberlakuan *member card* di Mirota Kampus C. Simanjuntak juga sudah sesuai dengan prinsip-prinsip etika bisnis, yaitu tanggung jawab yang dimiki seluruh keluarga besar Mirota Kampus C. Simanjuntak serta menjunjung tinggi nilai-nilai kejujuran dengan transparan terhadap harga produk dan memberikan kualitas terbaik terhadap produk yang dipasarkan.[14]

[14]Yenisa Destrihani, "Pemberlakuan Member Card Dalam Transaksi Jual Beli Ditinjau dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus di Mirota C. Simanjuntak Yogyakarta)", Skripsi tidak diterbitkan (Yogyakarta: Jurusan Mu'amalat Fakultas Ilmu Syari'ah dan Hukum, 2013).

2. Penelitian yang dilakukan oleh Arifin, angkatan 2011 Mahasiswa Program Strata 1 (S1) Institut Agama Islam Walisongo Semarang, dengan judul penelitian "Tinjauan Hukum Islam terhadap Pemberian Potongan Harga dengan Menggunakan Kartu Member dalam Transaksi Jual Beli dan Relevansinya dengan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen (Studi Kasus Di Alfamart Kelurahan Ngalian Semarang)". Hasil penelitian didapat bahwa hukum jual beli dengan menggunakan kartu member di Alfamart Ngalian Semarang menurut hukum Islam menyatakan 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 Alfamart dengan menggunakan kartu member antara pihak pengelola Alfamart (penjual) maupun konsumennya (pembeli) tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang menurut hukum Islam. Adapun relevansinya pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member di Alfamart Ngalian menurut Pasal 9 dan 10 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen adalah tidak terdapat dalam mekanisme transaksi jual beli di Alfamart Ngalian Semarang, dan produk yang mempunyai potongan harga yaitu sama dengan produk dijual kepada konsumen yang bukan merupakan anggota kartu member.[15]

Adapun persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan penulis sama-sama membahas tentang penggunaan kartu member. Sedangkan

[15]Arifin, "Tinjauan hukum islam terhadap pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member dalam transaksi jual beli dan relevansinya dengan UU No. 8 tahun 1999 tentang perlindungan konsumen (studi kasus di alfamart kelurahan ngalian semarang)",Skripsi tidak diterbitkan (Semarang: Jurusan Mu'amalah Fakultas Syariah, 2011).

perbedaannya, selain pada obyek dan tempat dan penelitian lainnya lebih luas. Sedangkan penulis lebih terfokus pada tinjauan ekonomi Syariah terhadap pemberian potongan menggunakan kartu member.

Meskipun hasil penelitian diatas sudah banyak membahas masalah kartu member, namun tidak menutup kemungkinan bagi penulis untuk melakukan penelitian masalah penggunaan kartu member dari sudut pandang yang berbeda. Dan penelitian-penelitian yang sudaah ada nantinya bisa penulis jadikan khazanah dan acuan bagi penulis dalam penyelesaikan skripsi ini.

B. *Kajian Teori*

1. Ekonomi Islam

a. Pengertian Ekonomi Islam

Ekonomi Syariah adalah perbuatan dan atau kegiatan usaha yang dilaksanakan menurut prinsip syariah, yang bersumber pada Al-Qur'an, Hadits, Ijma', dan ijtihad, dalam berbagai bentuknya. Dalam Undang-undang Nomor 3 Tahun 2006 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1989 tentang Peradilan Agama, ekonomi Syariah berarti perbuatan dan atau kegiatan usaha yang dilaksanakan menurut prinsip syariah.[16]

Menurut M. Umer Capra dalam bukunya Nurul Huda, Ekonomi Islam adalah sebuah pengetahuan yang membantu upaya realisasi kebahagiaan manusia melalui alokasi dan distribusi sumber daya yang terbatas yang berada dalam koridor yang mengacu pada pengajaran islam tanpa memberikan kebebasan individu atau tanpa berperilaku makro ekonomi yang berkesinambungan dan tanpa ketidaksinambungan lingkungan.[17]

---

[16]Zainuddin Ali, *Hukum Ekonomi Syariah* (Cet. II; Jakarta: Sinar Grafika, 2009), 2.

[17]Nurul Huda,*et.al*, *Ekonomi Makro Islam* (Jakarta: Kencana Pranamedia Group, 2008), 2.

Islam sebagai agama Allah, mengatur kehidupan manusia baik kehidupan di dunia maupun akhirat. Perekonomian adalah bagian dari kehidupan manusia, maka tentulah hal ini ada dalam sumber yang mutlak yaitu Al-Qur'an dan As-Sunah, yang menjadi panduan dalam menjalani kehidupan. Kedudukan sumber yang mutlak ini menjadikan Islam sebagai suatu agama yang istimewa dibandingkan dengan agama lain sehingga dalam membahas perspektif ekonomi islam segalanya bermuara pada akidah islam berdasarkan Al-Qur'an al Karim dan As-Sunah Nabawiyah.[18]

Ekonomi islam secara mendasar berbeda dari sistem ekonomi yang lain dalam hal tujuan, bentuk, dan coraknya. Sistem tersebut berusaha memecahkan masalah ekonomi manusia dengan cara menempuh jalan tengah antara pola yang akstrem yaitu kapitalis & komunis. Singkatnya, ekonomi islam adalah sistem ekonomi yang berdasar pada Al-Qur'an Hadis yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia di dunia dan akhirat (*al-Falah*). Ada tiga asas filsafat ekonomi islam, yaitu:[19]

1. Semua yang ada di dalam alam semesta ini adalah milik Allah SWT, manusia hanyalah khalifah yang memegang masalah amanah dari Allah untuk menggunakan milik-Nya. Sehingga segala sesuatunya harus tunduk pada Allah sang pencipta & pemilik.
2. Untuk dapat melaksanakan tugasnya sebagai khalifah Allah, manusia wajib tolong-menolong dan saling membantu dalam melaksanakan kegiatan ekonomi yang bertujuan untuk beribadah kepada Allah.
3. Beriman kepada hari kiamat, yang merupakan asas penting dalam suatu sistem ekonomi Islam karena dengan keyakinan ini tingkah laku ekonomi

[18]Ibid., 3.

[19]Ibid., 4.

manusia akan dapat terkendali sebab dia sadar bahwa semua perbuatannya akan dimintai pertanggungjawaban kelak oleh Allah SWT.

Ekonomi Islam adalah suatu sistem ekonomi yang didasarkan pada ajaran dan nilai-nilai Islam sebagaimana tertuang dalam Al-Qur'an, sunnah, ijma, dan qias. Secara umum, lahirnya ide tentang sistem ekonomi islam didasarkan pada pemikiran bahwa sebagai agam yang lengkap dan sempurna, Islam tentulah tidak hanya memberikan penganutnya aturan-aturan soal ketuhanan dan keimanan, melainkan juga jawaban atas berbagai masalah yang dihadapi oleh manusia, termasuk masalah ekonomi. [20]

b. Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam

Islam telah mengajarkan segala sesuatunya dalam Al-Qur'an baik itu urusan dunia maupun ukhrawi. Berdasarkan defenisi para ahli yang telah dibahas sebelumnya, maka terdapat berbagai prinsip yang harus dipegang teguh dalam menjalanjan ekonomi Islam. Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam didasarkan atas empat nilai *universal*, yakni:

1) Tauhid

Tauhid merupakan pondasi ajaran ekonomi Islam, dengan tauhid manusia menyaksikan bahwa "tidak ada sesuatu pun yang layak disembah selain Allah". Dalam Islam segala sesuatu yang ada tidak diciptakan dengan sia-sia, tetapi memiliki tujuan. Tujuan diciptakan manusia adalah untuk beribadah kepada-Nya. Karena itu segala aktifitas manusia dalam hubungannya dengan alam dan sumber daya serta manusia (muamalah) dibingkai dengan kerangka hubungan dengan Allah. Karena kepada-Nya manusia akan bertanggung jawab termasuk aktivitas ekonomi dan bisnis.[21]

---

[20]Hidayat, *Mengenal*, 2.

[21]Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada 2007),13.

2) ‘Adl

Defenisi adil yaitu tidak mendzalimi dan tidak didzalimi. Implikasi ekonomi dari nilai ini adalah bahwa pelaku ekonomi tidak dibolehkan untuk mengejar keuntungan pribadi bila hal itu merugikan orang lain atau merusak alam. Status Khalifah dalam islam sebagai pengemban amanat pemerintah memainkan peranan yang kecil tetapi sangat penting dalam perekonomian. Sebenarnya sistem ekonomi Islam didasarkan pada prinsip keadilan ini yang meliputi seluruh aspek dasar perekonomian seperti produksi, distribusi, konsumsi, dan pertukaran.[22] Peran utamanya adalah untuk menjamin perekonomian agar berjalan sesuai dengan syariah, dan untuk memastikan tidak terjadi pelanggaran terhadap hak-hak manusia.[23]

3) Khilafah (Kepemimpinan/ Pemerintahan)

Dalam islam, pemerintah memainkan peranan kecil tetapi sangat penting dalam perekonomian. Peran utamanya adalah untuk menjamin perekonomian agar berjalan sesuai dengan syariah, dan untuk memastikan tidak terjadi pelanggaran terhadap hak-hak manuasia. Semua ini dalam kerangka mencapai *maqasid al-syariah* (tujuan-tujuan syariah), untuk memajukan kesejahteraan manusia. Hal ini dicapai dengan melindungi keimanan, jiwa, aka, kehormatan dan kekayaan manusia.[24]

4) Prinsip Keseimbangan.

Allah telah menyediakan apa yang ada di langit dan di bumi untuk kebahagiaan hidup manusia dengan batas-batas tertentu, seperti tidak boleh

---

[22]Muhammad Sharif Chaundrhy, *Sistem Ekonomi Islam* (Cet. 1; Jakarta: Kencana, 2012),45.

[23]Mujahidin, *Ekonomi*, 14.

[24]Ibid., 21.

melakukan perbuatan yang membahayakan keselamatan lahir, dan batin, diri sendiri, ataupun orang lain, dan lingkungan sekitarnya. Keseimbangan merupakan nilai dasar yang mempengaruhi berbagai aspek tingkah laku ekonomi seorang Muslim. Keseimbangan dalam ekonomi ini terwujud dalam kesederhanaan, hemat dan menjauhi pemborosan serta tidak bakhil.[25]

Prinsip keseimbangan ini tidak hanya diarahkan untuk dunia dan akhirat saja, tetapi juga berkaitan dengan kepentingan perorangan dan kepentingan umum serta keseimbangan antara hak dan kewajiban. Selanjutnya, azas ini juga berhubungan erat dengan pengaturan hak milik individu, hak milik kelompok yang di dalamnya terdapat keseimbangan antara kepentingan masyarakat dan kepentingan individu. Apabila keseimbangan mulai tergeser yang menyebabkan terjadinya ketimpangan-ketimpangan sosial ekonomi dalam masyarakat, maka harus ada tindakan untuk mengembalikan keseimbangan tersebut baik dilakukan oleh individu ataupun pihak penguasa.[26]

5) Kehendak Bebas

Kehendak bebas bahwa manusia diberikan kehendak untuk mengendalikan kehidupannya sendiri, tapi tidak boleh mengabaikan kenyataan bahwa ia sepenuhnya dituntun oleh hukum yang diciptakan oleh Allah swt. Manusia bebas menentukan pilihan, tapi yang menentukan hukumnya adalah Allah swt.[27]

Selain dari nilai tersebut diatas, Islam memiliki nilai instrumental yang mempengaruhi tingkah laku ekonomi seorang muslim dan masyarakat pada umumnya. Adapun nilai instrumen tersebut adalah zakat, larangan riba, kerja sama ekonomi, dan jaminan sosial. Jika nilai instrumen ini dilaksanakan, maka

---

[25]Ibid., 15.

[26]Rozalinda, *Ekonomi Islam*, (Edisi I, Cet: II; Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 20.

[27]Beekum, *Etika Bisnis Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), 33.

akan terwujud sistem ekonomi yang seimbang, menguntungkan, dan menyejahterakan semua pihak.[28]

2. Jual Beli

a. Pengertian Jual Beli

Jual beli dalam istilah *fiqh* disebut *al-ba'i* yang menurut etimologi berarti menjual atau mengganti. Kata *al-ba'i* dalam Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yaitu kata *al-syira'* (beli). Dengan demikian, kata *al-ba'i* berarti jual, tetapi sekaligus berarti beli.[29]

Sementara secara terminologi, ada beberapa ulama yang mendefinisikan jual beli. Salah satunya adalah Imam Hanafi, beliau menyatakan bahwa jual beli adalah tukar menukar harta atau barang dengan cara tertentu atau menukar sesuatu yang disenangi dengan barang yang setara nilai dan manfaatnya nilainya setara dan membawa manfaat bagi masing-masnig pihak. Tukar menukar tersebut dilakukan dengan ijab kabul atau saling memberi. Menurut imam Nawawi, jual beli adalah tukar menukar barang atau sejenisnya.[30] Adapun menurut ulama Hanafia adalah tukar menukar *maal* (barang atau harta) dengan *maal* yang dilakukan dengan cara tertentu atau tukar- menukar barang yang bernilai dengan semacamnya dengan cara yang sah dan khusus, yakni *ijab-qabul* atau *mu'atha* (tanpa ijab qabul).[31]

Berdasarkan pemaparan berbagai defenisi diatas, maka disimpulkan bahwa jual beli secara terminologi atau istilah adalah tukar menukar harta dengan harta,

---

[28]Huda, *et.al*, *Ekonomi* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2008),5.

[29]Ghazali, *Fiqh*, 67.

[30]Imam Mustofa, *Fiqh Muamalah Kontenporer* (Cet. 1; Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2016), 21-22.

[31]Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam* (Cet. X; Damaskus: Darul Fikr, 2007), 25.

biasanya berupa barang dengan uang yang dilakukan secara suka sama suka dengan akad tertentu dengan tujuan untuk memiliki barang tersebut. Objek jual beli berupa barang yang diperjualbelikan dan uang pengganti barang tersebut.[32] Jual beli merupakan akad yang umum digunakan oleh masyrakat, karena dalam setiap pemenuhan kebutuhannya, masyarakat tidak bisa berpaling untuk meninggalkan akad ini.[33]

Jual beli menurut ulama Malikiyah ada dua macam, yaitu jual beli yang bersifat umum dan jual beli yang bersifat khusus. Jual beli dalam arti umum ialah suatu perikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan kenikmatan. Perikatan adalah akad yang mengikat dua belah pihak. Tukar- menukar yaitu salah satu pihak menyerahkan ganti penukaran atas sesuatu yang ditukarkan oleh pihak lain. Dan sesuatu yang bukan manfaat ialah bahwa benda yang ditukarkan adalah dzat (berbentuk), ia berfungsi sebagai objek penjualan, jadi bukan manfaatnya atau bukan hasilnya.[34]

Jual beli dalam arti khusus ialah ikatan tukar menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan bukan pula kelezatan yang mempunyai daya tarik, penukarannya bukan mas dan bukan pula perak, bendanya dapat direalisir dan ada seketika (tidak ditangguhkan), tidak merupakan pakaian utang baik barang itu ada di hadapan si pembeli maupun tidak, barang yang sudah diketahui sifat-sifatnya atau sudah diketahui terlebih dahulu.[35]

---

[32]Mustofa, *Fiqh*, 22.

[33]Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Cet. III; Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), 69.

[34]Suhendi, *Fiqhi*, 69.

[35]Ibid., 70.

b. Macam-Macam Jual Beli

Jual beli dapat ditinjau dari beberapa segi. Dintinjau dari segi hukumnya, jual beli ada dua macam, jual beli yang sah menurut hukum dan batal menurut hukum, dari segi objek jual beli dan segi pelaku jual beli.

Ditinjau dari segi benda yang dijadikan objek jual beli dapat dikemukakan pendapat Imam Taqiyuddin bahwa jual beli dibagi menjadi tiga bentuk yaitu:

1) Jual beli benda yang kelihatan

Jual beli benda yang kelihatan adalah pada waktu melakukan akad jual beli benda atau barang yang diperjualbelikan ada di depan penjual dan pembeli. Hal ini lazim dilakukan masyarakat banyak dan boleh dlakukan, speerti membeli beras dipasar.[36]

2) Jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam perjanjian

Jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam perjanjian adalah jual beli *salam* (pesanan). Menurut kebiasaan para pedagang, salam adalah jual beli yang tidak tunai (kontan), salam pada awalnya berarti meminjamkan barang atau sesuatu yang seimbang dengan harga tertentu, maksudnya ialah perjanjian yang penyerahan barang-barangnya ditangguhkan hingga masa tertentu, sebagai imbalan harga yang telah ditetapkan ketika akad.[37]

3) Jual beli yang tidak ada serta tidak dapat dilihat

Jual beli yang tidak ada serta tidak dapat dilihat adalah jual beli yang dilarang oleh agama Islam karena barangnya tidak tentu atau masih gelap sehingga dikhawatirkan barang tersebut diperoleh dari curian atau barang tipuan

---

[36]Ibid., 75.

[37]Ibid., 76.

yang akibatnya dapat menimbulkan kerugian salah satu pihak. Sementara itu, merugikan dan menghancurkan harta benda seseorang tidak diperbolehkan.[38]

Ditinjau dari segi pelaku akad (subjek), jual beli terbagi menjadi tiga bagian, sebagai berikut:

1) Akad jual beli yang dilakukan dengan lisan

Akad jual beli yang dilakukan dengan lisan adalah akad yang dilakukan oleh kebanyakan orang. Bagi orang bisu diganti dengan isyarat karena isyarat merupakan pembawaan alami dalam menampakan kehendak. Hal ini dipandang dalam akad adalah maksud atau kehendak dan pengertian, bukan pembicaraan dan pernyataan.[39]

2) Penyampaian akad jual beli melalui utusan, perantara, tulisan, atau surat-menyurat sama halnya dengan ijab kabul dengan ucapan

Jual beli ini dilakukan antara penjual dan pembeli tidak berhadapan dalam satu majelis akad, tetapi melalui Pos dan Giro, jual beli seperti ini diperbolehkan menurut syara'. Dalam pemahaman sebagian ulama, bentuk ini hampir sama dengan bentuk jual beli *salam*, hanya saja jual beli salam antara penjual dan pembeli saling berhadapan dalam satu majelis akad, sedangkan dalam jual beli beli via Pos da Giro antara penjual dan pembeli tidak berada dalam satu majelis akad.[40]

3) Jual beli dalam perbuatan (saling memberikan) atau dikenal dengan istilah *mu'athah*

Jual beli dalam perbuatan (saling memberikan) atau dikenal dengan istilah *mu'athah* yaitu mengambil dan memberikan barang tanpa ijab dan kabul, seperti

---

[38]Ibid.

[39]Ibid., 77.

[40]Ibid.

seseorang mengambil rokok yang sudah bertuliskan labek harganya, dibandrol oleh penjual dan kemudian diberikan uang pembayarannya kepada penjual. Jual beli dengan cara demikian dilakukan tanpa sighat ijab kabul antara penjual dan pembeli, menurut sebagian Syafi'iyah tentu hal ini dilarang sebab ijab kabul sebagai rukun jual beli. Tetapi sebagian Syafi'iyah lainnya, seperti Imam Nawawi membolehkan jual beli barang kebutuhan sehari-hari dengan cara demikian, yakni tanpa ijab dan kabul terlebih dahulu.[41]

c. Dasar Hukum Jual Beli

Dasar hukum membolehkan jual beli terdapat dalam QS Al-Baqarah (2) :275.

... وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْ ...

Terjemahannya:

...Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba... [42]

Jual beli adalah transaksi yang menguntungkan kedua belah pihak, sedangkan riba merugikan salah satu pihak. Keuntungan yang pertama diperoleh melalui kerja manusia; sedangkan yang kedua, yang menghasilkan adalah uang bukan kerja manusia. Jual beli mengandung kemungkinan untung dan rugi, tergantung kepada kepandaian mengelola, kondisi dan situasi pasar pun ikut menentukan; sedangkan riba menjamin keuntungan bagi yang meminjamkan, dan tidak mengandung kerugian. Riba tidak membutuhkan kepandaian, dan kondisi pasar pun tidak terlalu menentukan. Itu sedikit yang membedakannya.[43]

---

[41]Ibid., 78.

[42]Al-Qur'an Al-Karim dan Terjemahannya (Surabaya: Halim, 2013), 47.

[43]Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah Surah Al- Fatiha dan Surah Al- Baqarah* (Cet. I;Ciputat: Penerbit Lantera Hati, 2000), 553.

Betapapun, Allah telah mengharamkan riba dan memberi sekian banyak peringatan sebelum ini, maka barangsiapa yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya, lalu berhenti (dari praktek riba). Kata dari Tuhannya memberi kesan bahwa yang dinasehatkan itu pastilah benar dan bermanfaat, sehingga seorang mukmin yang benar- benar percaya kepada-Nya pasti akan mengindahkan peringatan itu. Sebaliknya, yang menghalalkan riba mempersamakannya dengan jual beli, atau melakukan transaksi atas dasar riba, makan berarti dia tidak percaya kepada Allah sehingga mengabaikan nasehat-Nya.[44]

Memperkenankan peringatan Allah lalu berhenti melakukan praktek riba, maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya kembali Allah. Sungguh Allah Maha Kasih dan Maha Bijaksana. Ketentuan-Nya tentang larangan riba pada masa-masa yang lalu, maka hasil yang diperbolehnya dari praktek itu tidak harus dia buang. Pasti ada rencana mereka untuk menggunkannya. Ayat ini membolehkan menggunakan hasil yang telah mereka peroleh, tetapi itu adalah yang terakhir. Bukan riba harus ditutup, praktek-prakteknya sejak turunnya ayat ini harus dihentikan.

Bisa jadi timbul kesan dalam benak orang yang pernah mempraktekkan riba dan bermaksud mengentikannya, bahwa dia tidak akan bangkit secara ekonomi jika dia mengentikan riba, apalagi dunia sekelilingnya mempraktekkannya sesuai niat dan ketulusannya, serta kebesaran dan kemurahan Allah, karena urusan kembali kepada Allah. Jika dia menyerahkan diri kepada Allah sambil mengindahkan perintah-Nya, maka dia tidak perlu khawatir atau gelisah.[45]

---

[44]Ibid., 554.

[45]Ibid., 555.

Adapun yang kembali bertransaksi riba setelah peringatan itu datang, maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

Mereka kekal didalamnya, dipahami oleh sementara ulama dalam arti jika mereka mempersembahkan riba dengan jual beli dari segi kehalalannya. Siapa yang menghalalkan riba maka dia tidak percaya Allah, dan yang tidak percaya kepada-Nya maka dia kekal di neraka. Bagaimana kalau mempraktekkan riba tanpa menghalalkannya? Dia pun disiksa di neraka, tetapi dia tidak kekal di dalamnya . Demikian jawaban banya ulama. Siapa pun yang mempraktekkan riba, akan kekal di neraka, dalam arti akan tinggal di sana dalam waktu yang sangat lama. Itu transaksi yang akan mereka dapatkan di akhirat kelak.[46] Dalam Hadis Rasulullah saw bersabda:

عَنْ عَبَا يَةَ بْنِ رِ فَاعَةَ بْنِ رَافِعِ بْنِ حَدِيجٍ عَنْ جدّهِ رَافِعِ بْنِ حَدِيجٍ قال قِيلَ يَا رَسُوْلَ اللهِ أيُّ الْكَسْبِ أطَيَبُ قَالَ عَمَلُ الرَّجُل بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُوْرٍ

Artinya:

> Diriwayatkan dari Abayah ibn Rifa'ah ibn Rafi' Khadij dari kakeknya, Rafi' Ibn Khadij berkata, Rasulullah ditanya seorang: Apakah usaha yang paling baik? Nabi menjawab: "*Perbuatan seseorang dengan tangannya sendiri dan jual beli yang baik*".[47]

Berdasarkan nash diatas kaum muslimin telah ijmak kebolehan jual beli dan hikmah yang terkandung didalamnya. Manusia merupakan makhluk sosial yang tidak bisa hidup tanpa pertolongan orang lainnya. Ia senantiasa membutuhkan barang yang berada di tangan orang lain. Sementara orang lain tidak akan menyerahkan sesuatu pun tanpa ada ganti/ imbalannya. Oleh karena itu, jual beli dalam rangkan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia dan menghilangkan kesulitan dalam kehidupan manusia. Serta dalam berdagang harus

---

[46]Ibid.

[47]Al-Hafiz Ibn Hajar Al-Asqolani, *Buligul Maram*, Juz 37, (Jedda: At-Thoba'ah Wall-Nashar Al-Tauzi', t.th), 165. hadis ke- 17728.

dengan cara yang jujur, tidak menipu dan berbohong. Karena Rasulullah saw adalah pedagang dan beliau adalah pedagang yang jujur.[48]

Jual beli ini termasuk transaksi yang telah ditetapkan ketentuannya dalam Al-Qur'an. Sebagaimana Firman Allah dalam QS. Al- Nisa (4): 29 .

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ
تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Terjemahannya:

> Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha penyayang kepadamu.[49]

Harta benda mempunyai kedudukan di bawah nyawa, bahkan terkadang nyawa dipertaruhkan untuk memperoleh atau mempertahankannya, maka pesan ayat ini selanjutnya adalah *dan janganlah kamu membunuh kamu sendiri*, membunuh orang lain secara tidak hak karena orang lain adalah sama dengan kamu, dan bila kamu membunuhnya, maka kamu pun terancam dibunuh, *karena sesungguhnya Allah terhadap kamu maha penyayang*.[50]

Penggunaan kata *makan* untuk melarang memperoleh harta secara batil, karena kebutuhan pokok manusia adalah makan. dan kalau makan yang merupakan kebutuhan pokok manusia adalah makan. Dan kalau makan yang merupakan kebutuhan pokok itu terlarang memperolehnya dengan batil, maka

---

[48]Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah* (Cet. 2; Jakarta: Rajawali Pers, 2017), 65.

[49]Al-Qur'an Al-Karim dan Terjemahannya (Surabaya: Halim, 2013), 83.

[50]Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah Surah Ali Imran dan Surah An- Nisa* (Cet. I; Ciputat: Penerbit Lantera Hati, 2000), 391.

tentu lebih terlarang lagi, bila perolehan dengan batil menyangkut kebutuhan sekunder apalagi tartier.[51]

Kata (اموالكم) *amwalakum* yang dimaksud adalah harta yang beredar dalam masyarakat. Kata *amwalakum*¸ penulis kemukakan bahwa itu untuk menunjukan bahwa harta anak yatim dan harta siapapun sebenarnya merupakan "milik" bersama, dalam arti ia harus beredar dan menghasilkan manfaat bersama. Yang membeli sesuatu dengan harta itu, mendapat untung, demikian juga penjual, demikian juga penyewa dan menyewakan barang, penyedekah dan penerima sedekah, dan lain-lain. Semua hendak meraih keuntungan karena harta itu "milik" manusia sekalian, dan dia telah dijadikan Allah, *qiyamah* yakni sebagai pokok kehidupan untuk manusia.[52]

Dapat ditambahkan di sini bahwa harta pribadi demi pribadi, seharusnya dirasakan dan difungsikan sosial harta itu. Redaksi ini juga mengandung kerja sama dan tidak saling merugikan. karena "Bila mitra saya rugi, saya juga akan merugi". Bahkan harta tersebut adalah milik bersama? karena itu dalam berbisnis, harta hendaknya diilustrasikan berada di tengah. Inilah yang diisyaratkan oleh ayat diatas dengan kata (بينكم) *bainakum/ diantara kamu*. Bukankah sesuatu yang berada di antara dua pihak, seharusnya berada di tengah? Ini karena perniagaan menjadikan pihak pertama pertama cenderung menarik sesuatu yang di tengah itu ke arahnya, bahkan kalau dapat, akan ditarik tidak putus, atau agar yang menarik tidak terseret, maka diperlukan kerelaan masing-masing senang dan bahagia, dengan apa yang diperolehnya. Itu sebabnya Allah menetapkan neraca dan memerintahkan untuk menegakkan *bil qist*¸bukan *bil 'Adl*.[53]

---

[51]Ibid., 392.

[52]Ibid.

[53]Ibid.

Allah telah mengharamkan memakan harta orang lain dengan cara batil yaitu tanpa ganti dan hibah, yang demikian itu adalah batil berdasarkan ijma umat dan termasuk di dalamnya juga semua jenis akad yang rusak yang tidak boleh secara syara' baik karena ada unsur riba atau *jahalah* (tidak diketahui), atau karena kadar ganti yang rusak seperti minuman keras, babi, dan yang lainnya dan jika yang diakadkan itu adalah harta perdagangan, maka boleh hukumnya, sebab pengecualiaan dalam ayat diatas adalah terputus karena harta perdagangan bukan termasuk harta yang tidak boleh dijual belikan. Ada juga yang mengatakan *istishna'* (pengecualian) dalam ayat yang bermakna *lakin* (tetapi) artinya, makanlah dari harta perdagangan, dan perdagangan merupakan gabungan antara penjualan dan pembelian.[54]

Kutipan ayat diatas terlihat secara tegas bahwa Allah swt melarang hamba-hamba-Nya yang beriman memakan harta sesama muslim dengan cara yang batil, judi serta cara-cara lainnya yang menggunakan berbagai macam tipuan dan pengelabuan. Dalam ayat ini jugaterdapat pengecualian dalam memperoleh harta yang tidak bertentangan dengan ajaran Islam yaitu perniagaan yang didasarkan atas dasar suka sama suka serta saling ridha satu sama lain, serta tidak ada pihak yang merasa dirugikan.

d. Rukun dan Syarat Jual Beli

Jual beli akan sah bila terpenuhi rukun dan syaratnya. Adapun yang menjadi rukun dan syarat jual jual beli:

1) Ba'i wa musytari (penjual dan pembeli) diisyaratkan:
   a) Berakal
   b) Atas kemauan sendiri

[54]Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqhi Muamalah* (Cet. 1; Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2010), 27.

c) Bukan pemboros dan pailit

2) Mabi' wa tsaman (benda dan uang) diisyaratkan:

a) Milik sendiri

b) Benda yang diperjualbelikan itu ada dalam arti yang sesungguhnya jelas sifat, ukuran, dan jenisnya.

c) Benda yang diperjualbelikan dapat diserahterimakan ketika akad secara langsung maupun tidak langsung.

d) Benda yang diperjualbelikan adalah *mal mutaqawwim.*

3) Sighat ijab dan Qabul, diisyaratkan:

a) Ijab dan kabul diucapkan oleh orang yang mampu (ahliyah).

b) Qabul berkesesuaian dengan ijab.

c) Menyatukan majelis (tempat) akad, ijab dan qabul berada pada satu tempat, dalam pengertian masing-masing pihak yang berakad hadir bersamaan atau pada tempat yang diketahui oleh pihak lain. Apabila salah satu pihak mengucapkan ijab jual beli, sementara pihak lain berada pada tempat lain atau ia sibuk mengerjakan pekerjaan lain yang berbeda tempatnya maka akad jual belinya tidak dapat dilaksanakan.[55]

e. Jual Beli yang dilarang dan diperbolehkan

Agama Islam mengatur bahwa tidak semua jual beli dihalalkan, ada juga jual beli beli yang dilarang. Adapun jenis-jenis jual beli yang dilarang antara lain:

Jual beli yang dilarang terbagi dua: *pertama*, jual beli yang dilarang dan hukumnya tidak sah (batal), yaitu jual beli yang tidak memenuhi syarat dan rukunnya. *Kedua*, jual beli yang hukumnya sah tetapi dilarang, yaitu jual beli yang tealah memenuhi syarat dan rukunnya, tetapi ada beberapa faktor yang menghalangi kebolehan proses jual beli.

---

[55] Rozalinda, *Fikih*, 65-70.

1) Jual beli terlarang karena tidak memenuhi syarat dan rukun. Bentuk jual beli yang termasuk dalam kategori ini sebagai berikut:
   a) Jual beli barang yang zatnya haram, najis, atau tidak boleh diperjualbelikan, seperti babi, berhala, bangkai, dan khamar (minuman yang memabukkan).
   b) Jual beli yang belum jelas

      Sesuatu yang bersifat spekulasi atau samar-samar haram untuk diperjualbelikan, karena dapat merugikan salah satu pihak, baik penjual, maupun pembeli. Samar-samar dimaksud disini adalah tidak jelas, baik barangnya, harganya, kadarnya, masa pembayarannya, maupun ketidak jelasan yang lainnya.
   c) Jual beli bersyarat

      Jual beli yang ijab kabulnya dikaitkan dengan syarat-syarat tertentu yang tidak ada kaitannya dengan jual beli atau ada unsur-unsur yang merugikan dilarang oleh agama.
   d) Jual beli yang menimbulkan kemudaratan

      Segala sesuatu yang menimbulkan kemudaratan, kemaksiatan, bahkan kemusyrikan dilarang untuk diperjualbelikan, seperti jual beli patung, salib, dan buku-buku bacaan porno. Memperjual belikan barang-barang ini dapat menimbulkan perbuatan-perbuatan maksiat. Sebaliknya dengan dilarangnya jual beli barang ini, maka hikmahnya minimal dapat mencegah dan menjauhkan manusia dari perbuatan dosa dam maksiat.
   e) Jual beli *yang* dilarang karena dianiaya

      Segala bentuk jual beli yang mengakibatkan penganiayaan hukumnya haram, seperti menjual anak binatang yang masih membutuhkan (bergantung) kepada induknya.

f) Jual beli *muhaqalah*

Menjual tanam-tanaman yang masih di sawah atau di ladang. Hal ini dilarang agam karena jual beli ini masih samar-samar(tidak jelas) dan mengandung tipuan.

g) Jual beli *mukhadharah*

Menjual buah-buahan yang masih hijau (belum pantas dipanen). Seperti menjual rambutan yang masih hijau, mangga yang masih kecil-kecil. Hal ini dilarang agama karena barang ini masih samar, dalam artian mungkin saja buah ini jatuh tertiup angin kencang atau layu sebelum diambil oleh pembelinya.

h) Jual beli *Mulamasah*

Jual beli secara sentuh-menyentuh, Misalnya, seseorang menyentuh sehelai kain dengan tangannya si waktu malam atau siang hari, maka orang yang menyentuh berarti telah membeli kain ini.

i) Jual beli *munabadzah*

Jual beli secara lempar melempar. Seperti seseorang berkata:” Lemparkan kepadaku apa yang ada padamu, nanti kulemparkan pula kepadamu apa yang ada padaku”. Setelah terjadi lempar-melempar terjadilah jual beli. Hal ini dilarang agama karena mengandung tipuan dan tidak ada ijab kabul.

j) Jual beli *muzabanah*

Menjual buah yang basah dengan buah yang kering. Seperti menjual padi kering dengan bayaran padi basah sedang ukurannya dengan ditimbang (dikilo) sehingga akan merugikan pemilik padi kering.[56]

2) Jual beli terlarang karena ada faktor lain yang merugikan pihak-pihak terkait.

---

[56]Ghazali, *et.al*, *Fiqhi*, 80-86.

a) Jual beli dari orang yang masih tawar menawar

Apabila ada dua orang masih tawar-menawar atas sesuatu barang, maka terlarang bagi orang lain membeli barang itu, sebelum penawar pertama diputuskan.

b) Jual beli yang menghadang dagangan di luar kota/ pasar

Maksudnya adalah menguasai barang sebelum sampai ke pasar agar dapat membelinya dengan harga murah, sehingga ia kemudian menjual di pasar dengan harga yang juga lebih murah.

c) Membeli barang dengan memborong untuk ditimbun, kemudian akan dijual ketika harga naik karena kelangkaan barang tersebut.

d) Jual beli barang rampasan atau curian.

Jika si pembeli telah tahu bahwa barang itu curian/ rampasan, maka keduanya telah bekerja sama dalam perbuatan dosa. Oleh karena itu, jual beli semacam ini dilarang.[57]

Jual beli merupakan bagian dari *ta'awun* (saling menolong). Bagi pembeli menolong penjual yang membutuhkan uang (keuntungan), sedangkan bagi penjual juga berarti menolong pembeli yang sedang membutuhkan barang. Karenanya jual beli itu merupakan perbuatan yang mulia dan pelakunya mendapat keridaan Allah swt. Bahkan Rasulullah saw. menegaskan bahwa penjual yang jujur dan benar kelak di akhirat akan ditempatkan bersama para nabi, syuhada, dan orang-orang saleh. Hal ini menunjukan tingginya derajat penjual yang jujur dan benar.

Lain halnya. jual beli yang mengandung unsur kezaliman, seperti berdusta, mengurangi takaran, timbangan, dan ukuran, maka tidak lagi bernilai ibadah, tetapi sebaliknya, yaitu perbuatan dosa. Untuk menjadi pedagang yang jujur itu sangat berat, tetapi harus disadari bahwa kecurangan, kecuhan, dan kebodohan itu

[57]Ibid., 87.

tidak ada gunanya. Untuk sementara itu, jual beli ini sepertinya menguntungkan, tetapi justru sebaliknya, sangat merugikan. Misalnya, pembeli yang merasa dirugikan, baik karena dikurangi kadarnya maupun kuanlitasnya, dapat dipastikan tidak akan berbelanja lagi ketempat yang sama. Jika kecurangan dan dusta ini dipelihara, maka kedepan tidak akan ada lagi orang yang berbelanja, maka bangkutlah usahanya. Selain itu, juga praktik kezaliman seperti ini akan mendapatkan murka dari Allah swt. Jadi, usaha yang baik dan jujur, itulah yang paling menyenagkan yang akan mendatangkan keberuntungan, kebahagiaan, dan sekaligus keridaan Allah swt.[58]

3. Potongan Harga (*Discount*)

a. Pengertian Potongan Harga

Potongan harga (*Discount*) adalah pengurangan dari harga yang dikenakan pada suatu barang atau jasa yang diberikan oleh pemasok kepada pelanggan. Potongan harga dapat ditawarkan karena pembayaran yang cepat atau karena pembelian dalam partai yang besar. Potongan harga diberikan untuk memungkinakan pemasok mencapai volume penjualan yang besar yang akan meningkatkan skala ekonomi *(Economies Of Scale)* atau dilakukan sebagai suatu strategi untuk mendapatkan kesetiaan langganan, atau dilakukan karena dipaksa oleh pembeli yang kuat.[59]

b. Jenis-Jenis Potongan Harga

Penyesuaian harga ini disebut diskon dan potongan pembelian dijelaskan sebagai berikut:

1) Diskon Potongan Kas

---

[58]Ibid., 89.

[59]Cristopher Pass & Bryan Lowes, *Kamus Lengkap Ekonomi* (Jakarta: Erlangga, 1988), 155.

Diskon kas adalah pengurangan harga kepada pembeli yang membayar kewajibannya mereka dengan tepat waktu. Sebuah contoh khusus adalah, “2/10, net 30”, yang berari bahwa pembayaran berjangka 30 hari, tetapi pembeli dapat memperoleh potongan 2% bila membayar kewajibannya dalam sepuluh hari. Diskon ini harus diberikan kepada pelanggan yang melakukannya. Diskon tersebut adalah umum dalam banyak industri dan membantu peningkatan likuiditas penjual dan mengurangi biaya pengumpulan kredit dan utang tertagih.[60]

2) Diskon/ Potongan Jumlah

Diskon jumlah adalah pengurangan harga bagi pembeli dalam jumlah besar. Misalnya, “$ 10 per unit bagi yang kurang daripada 100 unit; $ 9 per unit bagi 100 unit atau lebih.” Diskon jumlah harus ditawarkan sama terhadap semua pelanggan dan tidak boleh melebihi penghematan biaya terhadap penjual dalam hubungan dengan penjualan jumlah besar.[61]

3) Diskon/ Potongan Fungsional

Diskon fungsional (juga disebut diskon perdagangan) ditawarkan oleh produsen kepada anggota saluran perdagangan jika mereka akan membentuk fungsi tertentu, seperti penjualan, pertokoan, dan penyimpanan.[62]

4) Diskon/ Potongan Musiman

Diskon musiman adalah pengurangan harga terhadap pembeli yang membeli dagangan atau jasa di luar musimnya. Diskon musiman memungkinkan penjual untuk mempertahankan produksi yang tetap selama setahu. Pembuat ski akan memberikan diskon musiman kepada pengecer di musim semi dan panas

---

[60]Thamrin Abdullah, Francis Tantri , *Manajemen Pemasaran* (Cet. 2; Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2012), 189.

[61] Ibid.

[62]Ibid.

untuk merangsang pesanan yang lebih awal. Hotel, motel dan perusahaan penerbangan akan memberikan diskon musiman dalam masa penjualan lambat mereka.[63]

5) Diskon/ Potongan Pembelian

Potongan pembelian adalah jenis lain pengurangan dari harga dasar. Misalnya, *potongan penjualan trade-in* adalah pengurangan harga yang dilakukan untuk memasukkan jenis produksi lama ketika membeli yang baru. Potongan *Trade-in* adalah yang paling umum dalam industri mobil dan juga ditemukan dalam jenis barang tahan lama lainnya. *Potongan penjualan promosional* adalah pengurangan pembayaran atau harga untuk menghadiahkan penyalur atas peran sertanya dalam iklan dan program dukungan penjualan.[64]

c. Sebab-Sebab Perusahaan Mengadakan Potongan Harga

Ada beberapa sebab perusahaan mengadakan pomotongan harga dan kenaikan harga. Sebab-sebab perusahaan mengadakan pemotongan harga menurut Saladin karena:[65]

1) Kelebihan kapasitas
2) Merosotnya bagian pasar akibat makin ketatnya persaingan
3) Untuk mengunggulkan pasar melalui struktur biaya yang lebih rendah.

Perusahaan yang menjadi pemimpin pasar (*market leader)* sering diserang secara gencar oleh perusahaan kecil dengan mengadakan pemotongan harga yang cukup merepotkan perusahaan pemimpin pasar.

Jika ini terjadi harus dilakukan/ diambil oleh perusahaan besar adalah sebagai berikut:[66]

---

[63]Ibid.

[64]Ibid., 190.

[65]Apri Budianto, *Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: Penerbit Ombak, 2015), 274.

a) Tetap bertahan pada harga jual sekarang, tetapi memperbesar nilai produknya
b) Menurunkan juga harga jual bahkan lebih rendah dari perusahaan kecil tersebut namun dengan memperkecil nilai produknya
c) Menaikan harga jual, akan tetapi melakukan serangan dengan non produk, yaitu memperkenalkan merek dan produk dan merek baru.

4. Kartu Member (*Member Card*)

a. Pengertian Kartu Member

Kemajuan suatu perusahaan tergantung pada strategi pemasaran yang dilakukan, perusahaan akan selalu melakukan hal-hal yang bisa meningkatkatkan penjualan dipasaran serta produknya diminati banyak pelanggan. Salah satu tekhnik yang biasanya digunakan perusahaan untuk meningkatkan keuntungan serta minat beli pelanggan yaitu dengan mengeluarkan kartu member. Kartu member merupakan salah satu dari sekian banyak strategi yang dilakukan dalam meningkatkan volume penjualan.

Kartu member dalam bahasa Arab disebut *Bithaqatu at Takhfidh* adalah kartu yang mana pemiliknya akan mendapatkan discount dari harga barang-barang atau beberapa pelayanan yang diberikan oleh perusahaan-perusahaan tertentu.

b. Macam-Macam Kartu Member

Adapun macam-macam dari kartu member yaitu:

1) *Free Member Card*
2) *Special Member Card*
3) *Common Member Card.*[67]

---

[66] Ibid., 275.

[67]Ahmad an Najah,"Hukum Menggunakan Member Card",www. ahmadzain. com/r ead/ karya tulis/ 262/ hukum - menggunakan-member-card/ (24 Desember 2017).

Free Member Card yaitu kartu keanggotaaan yang didapatkan dengan gratis, atau sekedar membayar uang biaya pembuatan kartu.

Special Member Card yaitu yang mana transaksi terjadi dari dua pihak saja, dimana penyelenggara yang mengeluarkan kartu, dan anggota atau peserta yang membeli kartu.

Common Member Card yaitu yang mana transaksi terjadi dari tiga pihak, yaitu penyedia barang dan jasa, penyelenggara yang mengeluarkan kartu, serta anggota atau peserta yang membeli kartu. Kedua macam *Member Card* tersebut didapat dengan cara membayar.[68]

c. Hukum Kartu Member

Fatwa *Al Lajnah Ad Daimah* Kerajaan Saudi Arabia setelah melakukan penelitian lebih lanjut, mereka menyimpulkan bahwa kartu diskon atau kartu *member card* itu terlarang untuk diterbitkan atau dimiliki karena beberapa alasan berikut:

1) Di dalamnya terdapat unsur *gharar* dan judi (taruhan), karena menyerahkan iuran keanggotaan atau uang administrasi tanpa mendapatkan timbal balik yaitu kartu ketika habis masa berlakunya kadang tidak digunakan oleh pelanggan, atau menggunakannya tetapi tidak sesuai dengan bayaran awal yang ia setorkan untuk penerbit kartu. Seperti ini terdapat unsur *gharar*.
2) Di dalamnya mengandung unsur riba jika sumber diskon berasal dari pelanggan (si pemilik kartu) dan bisa jadi si penjual gagal memberikan diskon. Disini hukumnya riba karena bisa jadi diskon yang diberikan melebihi setoran awal dalam pembuat kartu.

---

[68]M.Sya'ban Evendi, "Penggunaan Kartu Diskon Dalam Transaksi Jual Beli Menurut Perspektif Fikih", Skripsi tidak diterbitkan (Jakarta: Perbandingan Mazhab dan Hukum Fakultas Syariah dan Hukum, 2015), 43.

3) Kartu diskon memiliki dampak buruk yaitu dapat menimbulkan saling cemburu antara pelanggan yang memiliki kartu dengan pelanggan yang tidak memiliki kartu. Bisa jadi pula pembeli bersikap berlalu boros dalam membelanjakan harta sampai membeli barang yang tidak dibutuhkan karena hanya ingin memanfaatkan diskon saja.[69]

Keputusan Majma' Al-Fiqh Al-Islami (divisi OKI), No. 27, maskapai penerbangan dan beberapa perusahaan yang memberikan fasilitas yang mubah bagi pemegang kartu yang telah memenuhi poin tertentu, hukumnya boleh jika kartu diberikan secara cuma-cuma. Dalam bukunya Sonny Keraf mengatakan tidak sepenuhnya benar bahwa sebuah permainan (judi), dunia bisnis mempunyai aturan main sendiri yang berbeda sama sekali dari aturan yang berlaku dalam kehidupan sosial pada umumnya. Alasannya, karena bisnis adalah bagian (aktifitas) yang penting dari masyarakat. Bisnis adalah fenomena modern yang tidak bisa dipisahkan dari masyarakat. Bisnis terjadi dan berlangsung dalam masyarakat. Bisnis dilakukan di antara masusia yang satu dengan lainnya. Itu berarti norma atau nilai yang dianggap baik dan berlaku dalam kehidupan pada umumnya, mau tidak mau juga ikut dibawa serta dalam kegiatan dan kehidupan bisnis seseorang pelaku bisnis sebagai manusia.[70]

Adapun kartu diskon yang pemegangnya disyaratkan membayar iuran keanggotaan atau membeli kartu tersebut, maka terdapat perbedaan pendapat para ulama kotemporer. Kartu member boleh hukumnya sesuai dengan pendapat para Ulama yang membolehkan kartu diskon diantaranya adalah ulama Kontemporer

---

[69]Muhammad Abduh Tausikal, Hukum Kartu Diskon. *https://rumaysho.com/2343 hukum-kartu-diskon.html* (24 Desember 2017).

[70]Yenisa Destrihani, "Pemberlakuan Member Card Dalam Transaksi Jual Beli Ditinjau dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus di Mirota C. Simanjuntak Yogyakarta)", Skripsi tidak diterbitkan (Yogyakarta: Jurusan Mu'amalat Fakultas Ilmu Syari'ah dan Hukum, 2013), 12.

Syekh Dubayan Muhammad Al- Dubayan, Syekh Fahd bin Salam Bahammam, dan Syekh Abdul Aziz al-Tarifi dan Syekh Khalid bin al-Masyiqih tentang keputusannya. Adapun dibolehkannya kartu member.[71]

a. Dengan pertimbangan bahwa kaidah Fiqhiyah yang menyatakan bahwa asal dari segala peristiwa muamalah itu dibolehkan sampai ada dalil yang mengaharamkan.
b. Akad yang terjadi antara penjual dan pembeli adalah seperti penyewahan rumah tidak wajib menggunakannya atau tinggal didalamnya selama masa penyewaan. Maksudnya tidak diwajibkan mereka tinggal, maka tidak wajib juga pengguna kartu ini menggunakannya sampai akad terjadi dengan shahih atau benar.
c. *Ujra* yang dibayarkan untuk mendapatkan kartu ini adalah biaya administrasi. Pendapat Imam Ahmad menyatakan bahwa "pinjamkan saya uang dari si Fulan sebanyak 100 dan nanti kamu akan mendapatkan 10 dari saya".
d. Gharar dalam akad ini dibolehkan dan diampuni dan tidak mempengaruhi pihak-pihak lain.

C. Hubungan Jual Beli terhadap Potongan Harga dengan Menggunakan Kartu Member

Kartu Diskon merupakan suatu hal yang baru dalam transaksi jual beli. Salah satunya, FlipFlop Card dari diskonplus.com sebagai pihak penyelenggara atau perantara antara penjual dan pembeli. Namun itu hanya salah satu bentuk lain dari potongan harga (diskon). Menurut fiqih sebenarnya boleh atau sah-sah saja penggunaan kartu diskonnya, asalkan bentuk transaksinya masih sesuai dengan prinsip-prinsip fiqhi muamalat.

---

[71]Yahia Abdel Rahman, *Kartu Diskon: Kebenaran dan Ulama lainnya tentang Putusan*, www.alukah.net/sharia/0/100469/ (27 Juli 2018).

Potongan harga atau diskon menurut Syabbul Bachri dikenal dalam istilah *fuqaha'*dengan sebutan al-naqis min-tsaman (pengurangan harga). Diskon juga disebut dengan istilah *khams.* Diskon dalam jual beli islam terdapat hubungan pada segi akad *muwadla'ah atau Al-Wadli'ah*. Akad *muwadla'ah* merupakan bagian dari prinsip jual beli dari segi perbandingan harga jual dan harga beli. *Bay' al-muwadla'ah* adalah rendah daripada harga pasar atau dengan potongan (*discount*). Penjualan semacam ini biasanya sangat rendah.[72]

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.[73]

---

[72]Rasmi, Pemberian Potongan Harga Dengan Menggunakan Kartu Member Dalam Transaksi Jual Beli Di Ramayana M'Tos Makassar", Skripsi tidak diterbitkan (Maakassar: Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar, 2016), 36.

[73]Ibid., 37.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. *Pendekatan dan Desain Penelitian*

1. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang akan digunakan adalah pendekatan penelitian kualitatif deskriptif. Lexy J. Moleong dalam bukunya Andi Prastowo menyatakan bahwa:

> Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian (contohnya: perilaku, persepsi motivasi, tindakan dan lain sebagainya) secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.[74]

Pendekatan dalam penelitian ini juga menggunakan pendekatan ekonomi Islam yang memuat tentang pembahasan mengenai tinjauan Ekonomi Islam terhadap pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member dan pendekatan fenomenologi. Menurut Bogdaan dan Bliken dalam bukunya A. Muri Yusuf mengemukakan bahwa Fenomenologi makna dari suatu peristiwa dan interaksi orang dalam situasi tertentu.[75]

Metode kualitatif dapat digunakan untuk mengungkap dan memahami sesuatu dibalik fenomena yang sedikit pun belum diketahui. Metode ini dapat juga digunakan untuk mendapat wawasan tentang sesuatu yang belum diketahui.[76] Peneliti dalam penelitian kualitatif mencoba mengerti makna suatu kejadian atau

---

[74]Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian* (Cet . III; Jakarta: Ar-Ruzz Media, 2016), 23-24.

[75]Muri Yusuf , *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan,* (Edisi I, Cet.IV; Jakarta: Kencana, 2017), 351.

[76]Anselm Strauss dan Juliet Corbin, *Dasar-dasar Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007), 5.

peristiwa dengan mencoba berinteraksi dengan orang-orang dalam situasi/fenomena tersebut.[77]

Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi mengenai status suatu gejala yang ada yaitu keadaan gejala menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan. Penelitian deskriptif bertujuan untuk memperoleh informasi mengenai keadaan saat ini dan melihat kaitan antara variabel-variabel yang ada. Jadi penelitian kualitatif deskriptif ialah penelitian yang dilakukan dengan cara pengumpulan data berupa tulisan/lisan dengan melihat fenomena yang sedang terjadi ketika penelitian dilakukan.

Adapun alasan menggunakan penelitian kualitatif deskriptif yaitu:

a. Karena lebih mudah dalam mengadakan penyesuaian dengan kenyataan yang ada.
b. Bersifat langsung antara peneliti dengan informan dan menyajikan secara langsung hakikat hubungan penelitian.
c. Memiliki kepekaan dan penyesuaian diri dengan pengaruh yang timbul dari pola-pola nilai yang dihadapi.

Pendekatan kualitatif deskriptif bertujuan agar peneliti dapat mengetahui dan menggambarkan, medeskripsikan suatu keadaan secara jelas serta menggali data sebanyak mungkin terhadap yang terjadi di lokasi penelitian yaitu PT. Matahari Departemen Store Palu Grand Mall, khususnya penggunaan kartu member.[78]

---

[77]Yusuf , *Metode*, 328.

[78]Sudaryono, *Metode Penelitian* (Jakarta: RajawaliPers, 2017), 82.

2. Desain Penelitian

Desain penelitian ini dibagi dalam lima tahap, yaitu:

a. Tahap pertama kerangka perencanaan yaitu dimana peneliti melakukan persiapan menyusun kerangka perencanaan terhadap beberapa hal yang menjadi kebutuhan dalam melakukan penelitian.
b. Tahap kedua observasi yaitu dimana peneliti melakukan observasi sebagai langkah pemula atau penjejakan terhadap lokasi penelitian.
c. Tahap ketiga pelaksanaan yaitu tahap dimana peneliti sebagai pelaksana penelitian sekaligus sebagai human instrument mencari informasi data, yaitu wawancara pada pihak pengelola PT. Matahari Departemen Store Palu.
d. Tahap keempat analisis data yaitu peneliti melakukan penjaringan-penjaringan dan menganalisa data-data yang ditemukan dari hasil observasi, wawancara dan dokumen.
e. Tahap kelima pengolahan data yaitu peneliti melakukan pengolahan data dengan mengemukakan dan menjabarkan hasil data yang telah di analisa sebagai hasil penelitian, kemudian menarik kesimpulan terhadap masalah yang dikaji.

B. *Lokasi Penelitian*

Penelitian ini dilakukan di PT. Matahari Departemen Store Palu Grand Mall, Jalan Cumi-Cumi No. 77, Bumi Bahari, Kelurahan Lere, Kota Palu. Peneliti memilih obyek penelitian di PT. Matahari Departemen Store Palu Grand Mall karena Matahari merupakan pusat perbelanjaan yang banyak diminati masyarakat.

C. *Kehadiran Peneliti*

Kehadiran peneliti dilokasi peneliti merupakan bentuk dari keseriusan peneliti dalam mencari data-data yang dipergunakan bagi penyusunan suatu karya

ilmiah, secara resmi dan formal. Karena kedatangan peneliti telah dilengkapi dengan surat rekomendasi dari pihak lembaga Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu.

Penulis sebagai peneliti bertindak menjadi salah satu bagian instrumen penelitian sekaligus pengumpulan data. Selain itu, instrumen-instrumen yang lain merupakan pendukung atau pelengkap. Dalam penelitian penulis bertindak sebagai pengamat penuh mengenai keadaan dan dan kegiatan yang ada. Para informan yang akan diwawancara oleh penulis akan diupayakan mengetahui keberadaan penulis sebagai peneliti sehingga dapat memberikan informasi yang dibutuhkan.

D. *Data dan Sumber Data*

Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini antara lain:

1. Data Primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari subyek penelitian yaitu berupa wawancara atau observasi terhadap narasumber yang terdiri dari pihak pengelola, Asisten Manager di PT. Matahari Departemen Store Palu Grand Mall dan konsumen kartu member.
2. Data Sukender diperoleh dari studi perpustakaan terhadap buku-buku, internet, jurnal ilmiah, skripsi, dan sumber data pustaka lainnya yang menunjang peneliti ini. Data ini digunakan oleh penulis untuk lebih menyempurnakan dan melengkapi data primer yang berkaitan dengan penelitian.

E. *Teknik Pengumpulan Data*

Metode pengumpulan data merupakan langkah penting dalam penelitian deangan tujuan utama dari penelitian ini adalah mendapatkan data. Adapun metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi (Pengamatan)

Observasi merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan peneliti untuk mengamati atau mencatat suatu peristiwa dengan penyaksian langsungnya, dan biasanya peneliti dapat sebagai partisipan atau *observer* dalam menyaksikan atau mengamati suatu objek peristiwa yang sedang ditelitinya.[79]

Observasi tersebut dilakukan dengan cara mengamati secara langsung bagaimana pemanfaatan kartu member di PT. Matahari Departement Store Palu. Instrumen penelitian yang digunakan dalam observasi langsung adalah alat tulis menulis untuk mencatat data yang didapatkan di lapangan serta handphone untuk merekam hasil wawancara.

2. Wawancara

Wawancara kualitatif adalah salah satu teknik untuk mengumpulkan data dan informasi.[80] Metode wawancara juga biasa disebut dengan metode interviu atau disebut sebagai metode wawancara. Metode wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau yang diwawancarai.[81]

Wawancara langsung digunakan untuk mewawancarai para informan. Wawancara dengan informan dilakukan dengan pertanyaan yang tercantum pada pedoman yang sudah disiapkan, tetapi tidak menutup kemungkinan penulis dapat mengembangkan pertanyaan-pertanyaan itu agar mendapatkan informasi yang diperlukan sebagai penjelasan dari konsep yang telah diberikan. Wawancara

---

[79]Rosady Ruslan, *Public Relations dan Komunikasi* (Cet. V; Jakarta: PT. Rajawali Pers, 2010), 221.

[80]M. Djunaidi Ghoni, Fauzan Almansur, *Metode Penelitian Kualitatif* (Cet. III; Jogjakarta: Ar-rus Media, 2016), 176 .

[81]Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial & Ekonomi* (Jakarta: Kencana, 2013), 133.

dilakukan kepada Ass Manager dan karyawan langsung di PT. Matahari Departement Store Palu.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah ditujukan untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian, meliputi buku-buku yang relevan, peraturan-peraturan, laporan kegiatan, foto-foto, data yang relevan penelitian. Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, cerita, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup, sketsa, dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya seni yang dapat berupa gambar, patung, film, dan lain-lain.[82]

F. *Teknik Analisis Data*

Setelah sejumlah data dan keterangan dikumpulkan, maka langkah selanjutnya adalah menganalisa data. Adapun teknik anakisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Reduksi Data, yaitu penulis merangkum beberapa data yang ada di lapangan, kemudian mengambil dari beberapa data yang dianggap mewakili untuk dimasukan dalam pembahasan ini.
2. Penyajian data, yaitu menyajikan data yang telah direduksi dalam model-model tertentu untuk menghindari adanya kesalahan penafsiran terhadap terhadap data tersebut.
3. Verifikasi data, yaitu adanya suatu pemngambil kesimpulan yang dilakukan oleh peneliti.[83]

---

[82]Sudaryono, *Metode Penelitian Pendidikan* (Jakarta: Prenamedia Group, 2016), 90.

[83]Lexy J. Maleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2000), 3.

G. *Pengecekan Keabsahan Data*

Untuk mendapatkan data yang benar-benar valid dan memiliki akurasi data yang dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah, maka pengecekan keabsahan data yang nanti diperoleh adalah salah satu tahapan yang penulis lakukan. Pengecekan tersebut dilakukan dengan cara triangulasi, yaitu mengecek kembali sumber data dan metode yang dipakai untuk menghubungkan pendapat atau teori yang ada. Selain itu, dalam penulis juga melakukan diskusi dengan para responden, dosen pembimbing dan rekan-rekan agar data dapat dipertanggung jawabkan keabsahannya.

Pengecekan keabsahan data merupakan salah satu bagian yang terpenting dalam peneliti kualitatif. Hal ini dilakukan agar data yang di peroleh dapat dipertanggung jawabkan validitas dan kreabilitasnya. Dalam hal ini penulis mengecek keabsahan data sebagai pendamping data yang diperoleh.[84] Pada pengecekan keabsahan data dan teknik yang digunakan yaitu:

1. Triangulasi sumber untuk menguji kreabilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh dengan wawancara, lalu di cetak dengan observasi dan dokumentasi.
2. Triangulasi waktu, karena waktu juga mempengaruhi kreabilitas data. Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara di siang hari pada saat narasumber sedang istirahat, agar ketika melakukan penelitian dengan teknik wawancara narasumber tidak merasa terburu-buru serta akan memberikan informasi yang lebih valid.[85]

---

[84]Sugiyono, Metode Penelitian Pendidikan (Cet. XX, Bandung: CV Alvabet, 2014), 373.

[85]Ibid., 374.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. *Gambaran Umum PT. Matahari Departement Store Palu*

1. Sejarah PT. Matahari Departement Store Palu

PT Matahari Department Store Tbk ("Matahari" atau "Perseroan") memiliki sejarah yang panjang dalam dunia ritel Indonesia. Memulai perjalanan pada tanggal 24 Oktober 1958 dimana Hari Dermawan mendirikan suatu perusahaan dagang yang mempromosikan toko seluas 159 meter persegi di pasar Baru Jakarta pusat yang menjual pakaian dari usaha konveksi garment di lantai dua bangunan toko tersebut. Matahari melangkah maju dengan membuka department store modern pertama di Indonesia pada tahun 1972 dan sejak itu Matahari telah menjadikan dirinya sebagai merek asli nasional. Sampai saat ini mengoperasikan 155 gerai yang tersebar di 73 kota di seluruh Indonesia, dengan luas ruang hampir satu juta meter persegi dan telah mengembangkan kehadirannya dalam dunia online melalui MatahariStore.com.[86]

Perjalanan usaha yang telah dibangun selama 60 tahun, Matahari senantiasa menyediakan pilihan fashion dengan trend terkini untuk kategori pakaian dan mode, serta produk-produk kecantikan dan barang-barang keperluan rumah tangga lainnya yang ditampilkan dalam gerai modern serta MatahariStore.com. Matahari sangat bangga atas dukungannya terhadap perekonomian Indonesia dengan mempekerjakan lebih dari 40.000 karyawan dan berpartner dengan sekitar 850 pemasok lokal serta pemasok internasional.[87]

---

[86]**PT Matahari Department Store Tbk ("Matahari" atau "Perseroan"),** http:// matahari. co. id/id/about. (06 **Juni 0218).**

[87]Ibid.

Merek-merek eksklusif Matahari telah berulangkali terpilih sebagai merek fashion terfavorit di Indonesia dan hanya dijual di gerai Matahari dan MatahariStore.com. Perseroan juga telah berulangkali meraih penghargaan baik nasional maupun internasional dalam segala aspek bisnisnya, yang menunjukkan reputasi baik Perseroan sebagai salah satu perusahaan yang dinamis, dan terpercaya. Penghargaan tersebut antara lain peringkat ke-3 di antara peritel Indonesia dalam Top 500 Retail Asia Pacific (Retail Asia, Euromonitor, & KPMG); dan Brand Asia 2017 sebagai Top 3 Most Powerful Retail Brand in Indonesia (Nikkei BP Consulting, Inc).[88]

Pada tahun 2009 nama perseroan berganti menjadi PT. Matahari Departement Store Tbk (MDS) sesuai SK Mentri Hukum dan HAM Nomor AHU-57063. AH.01.02 tahun 2009 tertanggal 23 November 2009, dengan demikian devisi Matahari Departement Store yang sebelumnya bernaun di bawah PT. Matahari Departement Putra Prima Tbk, berubah menjadi perusahaan Departement Store modern tersendiri dan mandiri. Tujuan strategi ini untuk meningkatkan fokus pada pengembangan usaha. Manajemen didalam PT. Matahari Departement Store dibagi menjadi tiga bagian yaitu Dewan Komisaris, Direksi dan Tim Manajemen. Dewan Komisaris John Bells sebagai president Komisaris Independen di PT. Matahari Departement Store Tbk diangkat pada tanggal 26 Maret 2010 sampai sekarang masih menjabat sebagai President Komisaris.[89]

Pada tanggal 05 Desember 2013 Gerai pertama yang dioperasikan di wilayah Palu tersebut otomatis menjadi gerai Matahari Departement Store yang ke-11 diseluruh wilayah Sulawesi, setelah sebelumnya hadir lebih dulu di

---

[88]Ibid.

[89]Anis Pratiwi Diningrum, Manajemen dan Organisasi PT. Matahari Departement Store Tbk. t.com/2014/12/manajemen-dan-organisasi-ptmatahari.html (22 Juli 2018).

Manado, Makassar, Kendari, Gorontalo, dan Palopo. Matahari yang terletak di Kota Palu yaitu di Jalan Cumi-Cumi No. 77, Bumi Bahari, Palu Sulwesi Tengah. Adapun produk yang dijual oleh PT. Matahari Departent Store yaitu:

1. Pakaian anak-anak hingga pakaian dewasa
2. Aksesoris
3. Tas
4. Sepatu dan Sandal
5. Kosmetik
6. Serta produk-produk kebutuhan sehari-hari yang tersedia di Gerai Matahari.[90]

Kemajuan suatu usaha tentulah selalu ada strategi untuk selalu menigkatkan keuntungan, salah satunya dengan mengeluarkan kartu member yang resmi melaunching pada tanggal awal tahun 2017. Tujuannya untuk menarik pelanggan untuk berbelanja. Semakin banyak pusat perbelanjaan yang mengeluarkan kartu member kini Matahari juga telah mengeluarkan dua jenis kartu member.

Filosofi Matahari Group (MDS Palu Grand Mall) yaitu sebagai berikut:

1. Matahari berusaha menciptakan, tingkat hidup yang lebih baik bagi seluruh karyawan.
2. Matahari berusaha menciptakan, tempat kerja yang aman, nyaman, tenteram, dan sejahtera sebagai pancaran cita-cita karyawan.
3. Matahari berusaha menciptakan, sistem organisasi operasional terpadu, demi masa depan perusahaan dan karyawan, atas dasar efisiensi kerja yang maksimal.

---

[90]Andi Rosyidi, *Ass Manager Matahari Palu, " Wawancara"* Tempat PT Matahari Departement Store Palu, 27 Juni 2018.

4. Matahari berusaha mendidik, melatih, dan mengembangkan seluruh karyawan yang merata, tanpa membedakan tradisi, agama, asal keturunan, sadar akan tujuan perusahaan sebagai penunjang perekonomian bangsa.
5. Matahari berharap, atas dasar sinkronisasi, saling percaya mempercayai, hormat menghormati, kerja sama yang baik dengan asas kekeluargaan, untuk mencapai kemajuan yang kekal dan abadi.[91]

2. Visi dan Misi PT. Matahari Departemen Store Tbk

a. Visi

Misi PT. Matahari Departemen Store Tbk yaitu:

Matahari mendedikasikan dirinya untuk membuat orang-orang Indonesia mampu memenuhi aspirasi gaya hidup mereka dengan memudahkan mereka mendapatkan kebutuhan *fashion* dengan gaya dan kualitas prima, dengan harga yang terjangkau.[92]

b. Misi

Misi PT. Matahari Departemen Store Tbk yaitu:

Menyediakan berbagai kebutuhan *fashion* berkualitas dan terjangkau bagi para pelanggan dengan suasana yang ramah, sehingga dapat memberikan pengalaman belanja yang menyenangkan dan meningkatkan kualitas hidup secara keseluruhan.[93]

c. Tujuan Perusahaan

Matahari bangga menjadi tujuan belanja favorit bagi keluarga Indonesia. Dengan adanya layanan yang ramah dan sangat membantu, dan gerai yang *yang staylish* dan modern, serta menyediakan beragam *fashion-right merchandise*, kami

---

[91]Sumber PT. Matahari Departement Store Palu.

[92]PT. Matahari Departement Store, Laporan Tahunan Annual Report PT. Matahari Departement Store Tbk, (2017), 12.

[93]Ibid.

berupaya untuk menciptakan pengalaman belanja tak terlupakan di 151 *outlet* kami di sepenjuru negeri, termasuk belanja online. Melalui eksklusif kami, kami ingin masyarakat Indonesia tampil prima, membangkitkan rasa percaya diri dalam mewujudkan cita-cita mereka. Selama hampir 6 dekade, Matahari berhasil memenagkan kepercayaan bangsa Indonesia. Kami akan terus mengembangkan hal ini untuk menjadi warisan di masa depan.

Direksi dan dewan Komisaris telah meninjau dan menyimpulkan bahwa visi dan misi Matahari yang ada masih sesuai dengan budaya dan semangat Matahari, serta sejalan dengan tujuan utama Matahari baik dari aspek komersial maupun sosial. Oleh karena itu Direksi dan Dewan Komisaris sepakat untuk terus melanjutkan visi dan misi Matahari yang sudah ada, tanpa adanya perubahan.[94]

3. Struktur Organisasi PT Matahari Departement Store Palu

Struktur organisasi merupakan rangkaian dan fungsi-fungsi yang menunjukan susanan jabatan yang rapi, yakni dari pucuk pimpinan sampai bawahan. Dalam pelaksanaan fungsi-fungsi tersebut harus dipertanggung jawabkan kepada pimpinan melalui fungsi-fungsi yang telah tersusun.

Faktor inti yang melandasi berjalannya suatu organisasi tidak terkecuali dalam perussahaan, maka disusunlah struktur organisasi secara sistematis guna menjalankan roda kebijakan dan arah yang hendak dicapai oleh sebuah perusahaan. Selain itu, dibentuknya susunan organisasi ditujukan agar kinerja masing-masing pemangku jabatan dapat berjalan dengan maksimal. Sehingga kendali dan target perusahaan dapat dicapai secara maksimal. Adapun struktur karyawan yang berada di PT. Matahari Departement Store Palu yaitu:

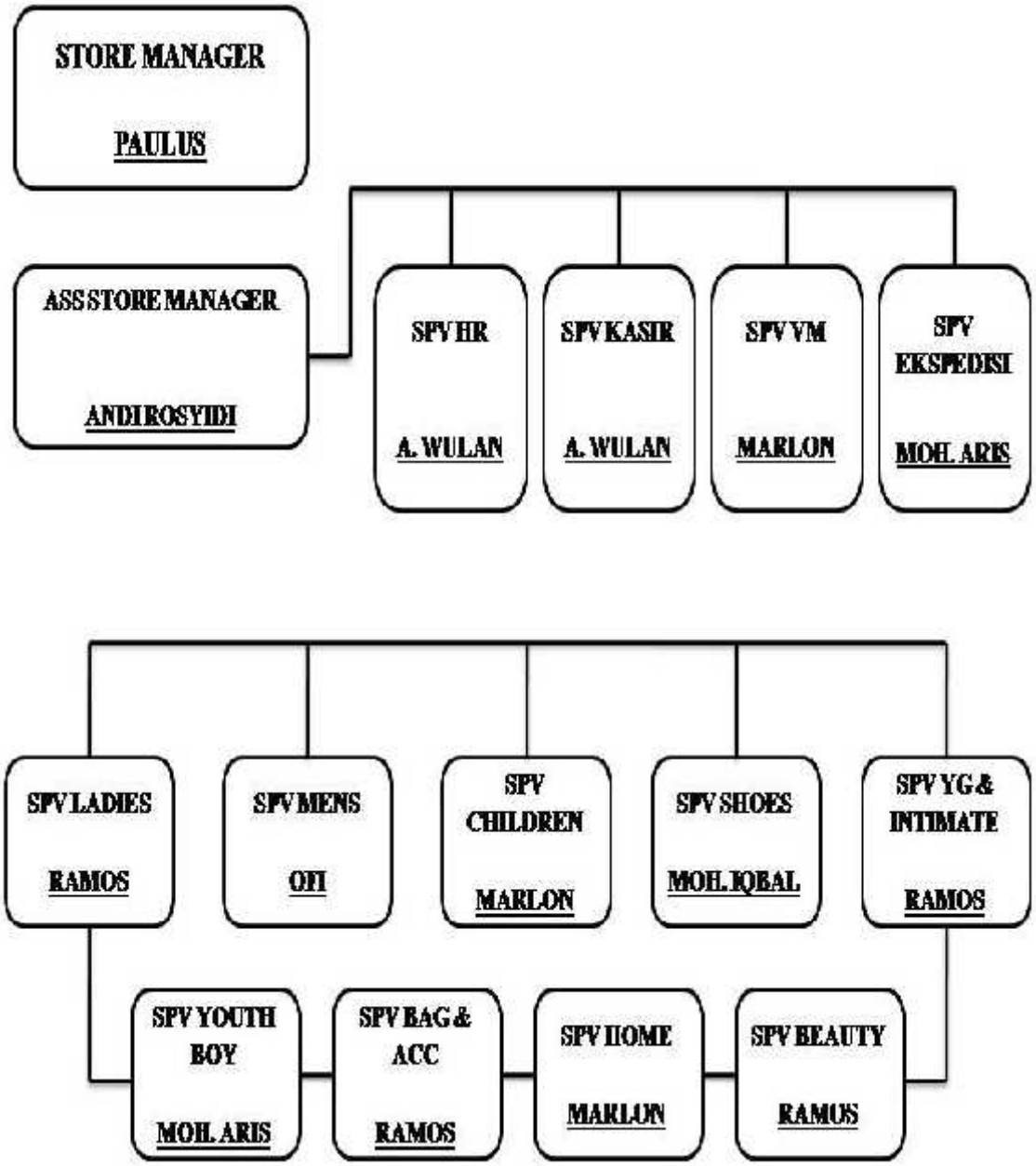
---

[94]Ibid.

Gambar 4. 1

STRUKTUR ORGANISASI

PT. MATAHARI DEPARTEMENT STORE PALU



Sumber: PT. Matahari Departement Store

B. *Manfaat Adanya Pemberian Potongan Harga Dengan Menggunakan Kartu Member Di PT. Matahari Departement Store Palu*

Kartu member adalah salah satu fasilitas yang diberikan oleh perusahaan kepada konsumennya, hal ini juga berlaku pada PT. Matahari Departement Store yang menjadi kepuasan kepada pelanggan. Pemegang kartu member akan mendapatkan perlakuan khusus seperti mendapatkan diskon tambahan, point, dan lain sebagainya. Reward Ovo ini merupakan strategi dari perusahaan untuk mempertahankan pelanggannya serta memberikan rewards atau penghargaan kepada pelanggan setia yang merupakan lumrah dilakukan oleh entitas usaha. Pemberian penghargaan ini bertujuan agar pelanggan tidak mengurangi kesetiaannya dan menjadi bukti bahwa perusahaan pun memberikan apresiasi ke pelanggan yang mempercayai produk dan jasa yang ditawarkan. Adapun jumlah *Costumer* Reward Ovo yaitu dari tahun 2017 untuk pengguna Ovo Red berjumlah 11. 184 sedangkan yang beralih ke Ovo Diamond berjumlah 231 konsumen, sedangkan pada tahun 2018 Ovo Red berjumlah 9.237 dan Ovo Diamond 195 jumlah pelanggan.

1. Jenis dan Syarat Mendapatkan Kartu Member di PT. Matahari Departement Store

Kartu member Matahari Rewards Ovo, terdiri dari dua jenis keanggotaan yaitu Red dan Diamond. Kartu pertama yaitu kartu red yang dimana pemilik kartu dikenakan biaya pendaftaran sebesar Rp.20.000. Saat itu pemilik kartu tersebut dapat langsung menikmati berbagai keuntungan yang dimiliki oleh kartu Ovo Red. Adapun kartu kedua pemegang tipe red akan otomatis ditingkatkan ke Diamond ketika total pembelanjaan mencapai Rp. 5.000.000. Member Diamond akan menerima lebih banyak reward. Semakin banyak Costumer berbelanja, maka semakin banyak keuntungan yang akan didapatkan.

Persyaratan untuk menjadi Aggota Matahari Reward Ovo Berdasarkan hasil wawancara bersama Jihan Karima adalah:

> Untuk menjadi member di Matahari cukup mudah pertama adalah Pelanggan harus mengisi formulir sesuai dengan identitas seperti KTP, kedua membayar biaya pendaftaran serta menyerahkan dan menunjukkan identitas diri yang sah dan masih berlaku kepada pihak Matahari. Adapun Perubahan kartu tipe Red dapat berubah jenis keanggotaan ke tipe Diamond berlaku secara otomatis ketika pembelanjaan Rp. 5.000.000.[95]

Penjelasan dari Jihan Karima penulis dapat simpulkan bahwa prosedur untuk mendapatkan kartu member cukup melalui proses sebagai berikut:

a. Mengisi formulir pendaftaran sesuai identitas (KTP) dengan lengkap, jujur, dan akurat.
b. Membayar biaya pendaftaran keanggotaan Matahari Rewards-Ovo sesuai ketentuan.
c. Menyerahkan dan menunjukan identitas diri yang dan masih berlaku.

Selain dari pada persyaratan untuk menjadi Ovo, dapat berubah jenis keanggotaan ke tipe Diamond berlaku secara otomatis apabila memenuhi persyaratan sebagai berikut:

a. Seorang anggota Matahari Reward-Ovo dapat memiliki keanggotaan kartu tipe Diamond apabila melakukan pembelanjaan sebanyak Rp 5.000.000,- per tahun.
b. Secara otomatis keanggotaan akan berubah menjadi tipe red sesaat setelah jangka waktu 1 (satu) tahun terlewati dengan jumlah pembelanjaan kurang dari Rp. 5.000.000,-

Ditambahkan pula oleh Elisa Vera bahwa Kartu tipe Diamond seorang anggota Matahari Rewards-Ovo dapat memiliki keanggotaan kartu tipe Diamond apabila melakukan pembelanjaan sebanyak Rp 5.000.000,- per tahun. Secara

---

[95]Jihan Karima, *Costumer Service Member Matahari*, ”Wawancara” Tempat PT. Matahari Departement Store Palu, 27 Juni 2018.

otomatis keanggotaan akan berubah menjadi tipe Diamond sesaat setelah jangka waktu 1 (satu) tahun terlewati dengan jumlah pembelanjaan Rp. 5.000.000,- Jika terjadi pergantian tipe Kartu maka otomatis OVO Poin yang terdapat pada tipe kartu tersebut akan berpindah ke tipe kartu yang baru.[96]

Hal yang senada pula diungkapkan oleh Gita Fitrilia bahwa untuk menjadi member di Matahari cukup mudah hanya dengan mengisi formulir sesuai dengan kartu identitas seperti KTP, pendaftaran untuk menjadi member Matahari di pungut biaya sebesar Rp. 20.000,-. *Costumer* yang baru mendaftar member langsung bisa memakai kartu tersebut untuk berbelanja, dan kartu member berlaku seumur hidup dan tidak harus melakukan perpanjangan masa berlaku. Berdasarkan hasil wawancara bahwa kartu member ini tidak melakukan masa perpanjangan namun terdapat penggantian kartu Matahari Reward-Ovo yaitu kartu fisik wajib diganti jika keanggotaan berubah status dari tipe RED menjadi tipe Diamond dan penggantian fisik kartu dapat dilakukan di *costumer service* di seluruh gerai Matahari dengan menunjukkan identitas diri yang berlaku dan cukup mengisi formulir yang telah disediakan oleh pihak Matahari dan penggantian kartu ini fisik ini dari Red ke Diamond tidak dikenakan biaya.[97]

Berdasarkan beberapa wawancara diatas penulis dapat simpulkan bahwa kartu member yang terdiri dari dua jenis yaitu Red dan Diamond. Tipe Red di dapatkan dengan membayar iuran pendaftaran senilai Rp. 20.000 dan cukup mengisi formulir yang sah dan setelah itu kartu dapat digunakan untuk berbelanja. di dapatkan dengan berbagai persyaratan. Sedangkan persyaratan kartu Tipe

---

[96]Elisa Vera, *SPG Matahari*, ”Wawancara” Tempat PT. Matahari Departement Store Palu, 28 Juni 2018.

[97]Gita Fitrilia, *Costumer Service Member Matahari, “Wawancara”* Tempat PT Matahari Departement Store Palu, 28 Juni 2018.

Diamond yang bisa disebut *costumer* loyal sebab dengan berbelanja minimal Rp. 5.000.000 dalam setahun akan berubah secara otomatis dari tipe Red ke Diamond.

Kartu member tersebut apabila konsumen yang berbelanja tertarik dengan promosi yang dilakukan oleh SPG di PT. Matahari Departement Store dan ingin menjadi member maka SPG memberikan formulir dan mempersilahkan untuk mengisi formulir pendaftaran yang berisi keterangan pribadi. Setelah mengisi formulir *costumer service* menginput data dari formulir kekomputer dan tidak menunggu lama kartu tersebut akan jadi pada hari itu juga dan bisa digunakan keuntungannya pada hari itu juga.

2. Mekanisme atau cara mendapatkan potongan harga dengan menggunakan kartu member di PT. Matahari Departement Store.

Cara mendapatkan potongan harga dengan menggunakan kartu member di PT. Matahari Departement Store menurut Harni yaitu:

> Pelanggan akan mendapatkan potongan harga jika pelanggan membeli barang yang telah ditetapkan oleh perusahaan yaitu bagi pengguna Ovo Red mendapat potongan 5% dan sedangkan penggunan kartu member diamond mendapatkan 10%, selain mendapatkan potongan harga pengguna kartu member juga mendapatkan 100 poin untuk setiap pembelanjaan Rp. 20.000 untuk Ovo Red, sedangkan Ovo Diamond dua kali lipat dari ovo red yakni 200 poin untuk setiap pembelanjaan Rp. 20.000. Anggota Matahari Rewards Ovo dapat menukarkan OVO Poin sebagai potongan harga atas pembayaran produk di kasir gerai Matahari atau merchant rekanan OVO.[98]

Penjelasan diatas cukup jelas bahwa untuk mendapatkan potongan harga dengan menggunakan kartu member penulis dapat menguraikan bahwa pelanggan atau anggota Rewards-Ovo berbelanja atau membeli produk yang terdapat di Matahari (di outlet manapun diseluruh indonesia), pelanggan akan mendapat potongan jika barang tersebut terdapat diskon sesuai dengan potongan yang telah ditetapkan oleh pihak Matahari. Setiap transaksi anggota Rewards Ovo akan

[98]Harni, *Sales Asosiatif Matahari, "Wawancara"* Tempat PT Matahari Departement Store Palu, 28 Juni 2018.

mendapat potongan sebesar 5% untuk kartu tipe Red dan 10% untuk tipe Diamond, berlaku diseluruh outlet Matahari di seluruh indonesia. Perhitungan Ovo Poin dilakukan per transaksi sebesar Rp.20.000 dan kelipatannya (pembulatan kebawah) untuk jenis keanggotaan: Matahari Rewards-Ovo tipe Red akan mendapatkan 100 (seratus)ovo poin, Matahari Rewards-Ovo tipe Diamond akan mendapatkan 200 (dua ratus) Ovo Poin; dan Kartu kredit BCA Matahari akan mendapatkan 300(tiga ratus) Ovo poin.

Terkait wawancara diatas tentang cara mendapatkan potongan harga dan mendapatkan poin, hal ini di tambahkan pula oleh Samsudin bahwa masa berlaku dan masa penukaran poin yang didapat ketika melakukan pembelanjaan di Gerai Matahari menurut penjelasannya bahwa Ovo poin berlaku selama 18 (delapan belas) bulan terhitung sejak tanggal transaksi yang mendasari pemberian ovo poin. Apabila ovo poin tidak digunakan dalam jangka waktu yang telah ditentukan tersebut, maka ovo poin tersebut tidak dapat digunakan dan secara otomatis dihapuskan.[99]

Dari penjelasan hasil wawancara diatas penulis dapat simpulkan bahwa semakin banyak jumlah barang bagi pelanggan maka semakin banyak pula poin yang didapatkan dari pengguna kartu member. Setelah jumlah batas minimum telah mencukupi untuk ditukarkan maka pelanggan boleh melapor ke *custemer service* atau langsung ke kasir untuk melakukan penukaran poin dan digunakan dalam jangka waktu yang ditentukan.

---

[99]Samsudin, Sales Asociatif, “Wawancara” Tempat PT Matahari Departement Store Palu, 27 Juni 2018.

3. Keuntungan dan kemudahan Menggunakan Kartu Member di PT. Matahari Departement Store.

Meningkatkan profitabilitas perusahaan tentulah menggunakan strategi, salah satunya strategi perusahaan dengan menggunakan kartu member yang digunakan Matahari, untuk menarik simpati pelanggan berbelanja di Matahari. Selain keuntungan yang didapatkan oleh pihak perusahaan tentulah pelanggan juga mendapatkan kemudahan dari pengguna kartu member tersebut.

Samsudin menjelaskan dalam wawancaranya bahwa keuntungan yang diperoleh perusahaan dengan adanya kartu member ini adalah pihak matahari bisa lebih dekat dengan pelanggan tentunya serta informasi yang didapatkan lebih banyak dibandingkan dengan konsumen yang tidak menggunakan kartu member. Matahari Reward dengan keuntungan instan yaitu hemat uang dan akses keuntungan eksklusif dengan Matahari Reward, program yang menarik dengan memberikan keuntungan dari setiap Rupiah yang dibelanjakan.[100]

Ditambahkan pula oleh Andi Rosyidi bahwa kemudahan *Member Card* untuk perusahaan yaitu Menunjukan image yang positif pada konsumen Ketika sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa pelayanan maupun penjualan produk meluncurkan *membercard*, tentu konsumen yang memilikinya akan mendapatkan informasi terbaru dari beragam layanan diluncurkan oleh perusahaan bersangkutan. Dengan kecepatan informasi yang diterima, kepuasan konsumen pada pelayanan perusahaan akan menigkatkat dan hal inilah yang membuat perusahaan jasa memiliki image positif dimata masyarakat.[101]

---

[100]Samsudin, *Sales Asociatif, "Wawancara"* Tempat PT Matahari Departement Store Palu, 27 Juni 2018.

[101]Andi Rosyidi, *Ass Manager Matahari Palu, " Wawancara"* Tempat PT Matahari Departement Store Palu, 27 Juni 2018.

Hal yang senada pula di ungkapkan oleh Putra Setiawan bahwa kemudahan perusahaan dengan adanya kartu member matahari yaitu menjalin hubungan baik dengan konsumen Ketika sebuah perusahaan meluncurkan *membercard*, ada hubungan timbal balik yang akan semakin terjalin dengan dengan konsumen terlebih dahulu ketika fitur yang ada didalam membercard dibuat benar-benar menguntungkan konsumen dengan adanya *membercard*, perusahaan juga bisa memberi penawaran khusus pada konsumen tertentu setelah melakukan transaksi khusus perusahaan yang memberikan kemudahan dalam bentuk *membercard* pada konsumennya secara tidak langsung akan mengetahui data dari pemilik *membercard*. Hal inilah yang bisa digunakan untuk mempercepat proses promosi produk.[102]

Selain wawancara diatas ditambahkan pula oleh Harni bahwa kemudahan lain yang diperoleh oleh perusahaan yaitu mengetahui data pemilik *membercard* dari pihak perusahaan mengeluarkan kartu member bahwa dengan adanya kartu member pelanggan Matahari semakin meningkat dan keuntungan yang didapatkan juga semakin meningkat. Matahari memilik keunggulan, yakni memberikan reward lebih banyak lagi bagi pelanggan loyal dan memberikan diskon tambahan untuk berbelanja di Matahari berdasarkan tipe kartu. Selain itu Matahari Rewards-Ovo juga memberikan banyak manfaat lainnya seperti Birthday offer dan online point yang bisa di-redaam di banyak merchant di group Lippo.[103]

Dari hasil wawancara di atas penulis menyimpulkan bahwa Image perusahaan secara tidak langsung bergantung pada kualitas produk dan metode promosi yang dilakukan saat ada produk baru yang diluncurkan. Saat sebuah

---

[102]Putra Setiawan, *SPB Laviola, "Wawancara"* Tempat PT Matahari Departement Store Palu, 28 Juni 2018.

[103]Harni, *Sales Asosiatif Matahari, "Wawancara"* Tempat PT Matahari Departement Store Palu, 28 Juni 2018.

perusahaan yang bergerak di bidang jasa ataupun barang ingin memperkenalkan produk atau layanan yang dimikinya, yaitu salah satunya memberikan member card pada pelanggan.

Tabel 4. 2

Keterangan	**Red**	**Diamond**
Biaya Keanggotaan	Rp 20.000	Upgrade kartu gratis dengan belanja Rp. 5.000.000 dalam setahun
Matahari Reward Day	Diskon hingga 5%	Diskon hingga 10%
	Dapatkan 100 poin Ovo untuk setiap pembelanjaan Rp. 20.000	Dapatkan 200 poin Ovo untuk setiap pembelanjaan Rp. 20.000
Matahari Reward Day	Diskon tambahan 5%	Diskon Tambahan 10%
Kebijakan penukaran barang	7 hari	14 Hari
Diskon Merchant	Seluruh merchant yang bekerjasama	Seluruh merchant yang bekerjasama
Bonus selamat datang		5X Ovo poin saat pembelanjaan pertama

Sumber: PT. Matahari Departement Store Palu

Sales atau SPG menjelaskan kartu yang terdapat di PT. Matahari yaitu terdiri dari dua jenis yaitu Ovo Red dan Diamond, kartu pertama dimiliki oleh

konsumen yaitu Ovo Red dengan biaya pendaftaran Rp.20.000 sedangkan Ovo Diamond pelanggan akan mendaptkan kartu tersebut apabila pembelanjaan minimal Rp.5.000.000 dalam setahun, kemudian menjelaskan kepada konsumen yang belum memiliki kartu terkait keuntungan-keuntungan atau kelebihan-kelebihan yang jika menjadi member yaitu apabila sudah menjadi member di PT. Matahari mempunyai banyak yakni bagi pengguna Ovo Red akan mendapatkan poin untuk setiap pembelanjaan Rp.20.000 dan mendapat 100 poin sedangkan Ovo Diamond 200 poin dan poin dapat ditukarkan sebagai potongan harga atas pembayaran produk di kasir gerai Matahari.

Keuntungan lainnya misalnya bisa mendapakan potongan harga 5% pada promo tambahan kartu member pada hari-hari tertentu dan ketika ada event-event besar di PT. Matahari. Informasi disampaikan melalui via sms dan bisa langsung ditunjukan bukti sms kepada kasir tempat konsumen berbelanja dan begitupun dengan pengguna kartu diamond mendapatkan 10% dari barang-barang yang berlaku diskon, dan selain mendapatkan potongan harga pengguna kartu juga mendapat diskon selamat ulang tahun jika pelanggan yang menggunakan kartu member sedang berulang tahun pada hari itu cukup dengan memperlihatkan KTP kemudian akan mendapatkan potongan 5% untuk pengguna tipe Red dan 10 % untuk tipe Diamond.[104]

Sebagai ilustrasi untuk penjelasan tentang jelasnya nisbah diskon dalam kartu member tersebut yaitu sebagai berikut:

Contoh kasus:

Pelanggan berbelanja sebesar Rp. 500.000 sebagai pemegang kartu Ovo Red dia akan dikenakan diskon 5% dari potongan harga, kemudian pelanggan

[104]Putra Setiawan, SPB Laviola, ”Wawancara” Tempat Matahari Departement Store Palu, 28 Juni 2018.

tersebut memiliki poin sebesar Rp. 10.000 maka total yang akan dibayar adalah:

Rp. 500.000 X 5% : 100 – Rp.10.000 = Rp. 465.000

Jadi total pembayaran si pemilik kartu akan bayarkan dari nominal pembelanjaan yang sudah dikurang dengan potongan diskon dan jumlah poin yang ditukarkan yaitu senilai Rp. 465.000.

Keuntungan juga dirasakan oleh pengguna kartu member, seperti yang dikemukakan oleh salah satu pengguna kartu member, Nurfah mengemukakan bahwa:

> Menggunakan kartu member akan mendapat harga khusus pada saat pembelian produk dan mengetahui penawaran terbaru yang diberikan perusahaan penyedia jasa. Keuntungan lain juga dirasakan yaitu pelanggan bisa mendapatkan potongan harga dari barang-barang yang berlaku diskon member, mendapatkan poin dari jumlah harga belanjaan, dan ketika poin sudah mencapai jumlah minimal dari penukaran, maka poin bisa ditukarkan dengan cara potongan harga dari barang yang dibeli. Sejauh ini saya belum mendapatkan kerugiaan dari kartu member Matahari[105]

Menurut Nurfah menggunakan kartu member bisa mendapatkan keuntungan berbelanja, keuntungan yang diperoleh konsumen ini tergantung pada syarat dan ketentuan yang ditetapkan oleh perusahaan. Konsumen ini megakui bahwa berbagai macam keuntungan yang di rasakan selama menjadi member di Matahari dan sejauh ini belum merasakan dampak negatif dari kartu tersebut.

Hal senada pula diungkapkan oleh Nuril bahwa dengan menggunakan kartu member memiliki banyak keuntungan yaitu, mendapatkan potongan harga dari barang yang diberlakukan diskon member, serta mendapatkan poin yang bisa ditukarkan. Konsumen ini juga menyebutkan bahwa selama menggunakan kartu member ia belum menemukan kerugian dalam penggunaan kartu member.[106]

---

[105]Nurfah, *Konsumen Member Matahari, "Wawancara"* Tempat DR. Wahidin, 05 Juni 2018.

[106]Nuril, *Konsumen Member Matahari, " Wawancara"* Tempat BTN Silae, 05 Juni 2018.

Saras juga mengakui bahwa keuntungan kartu member yang dia miliki saat ini yaitu benar-benar mempunyai kegunaan sesuai dengan taraf kebutuhan ekonominya karena dengan memiliki kartu member menurutnya bisa meminamalisir keuangan. Selain dari itu dijelaskan pula oleh Eva terkait pemanfaatan kartu member tidak semata kartu mengejar diskon saja baginya tetapi juga sebagai ajang informasi pelengkap dalam belanja karena selain dari diskon dia juga mendapatkan informasi lebih cepat tentang promo-promo yang ada di Mall Matahari. Eva menggunakan sistem poin ini secara bijak kaselama ini , karena menurutnya jangan sampai karena ingin mengejar poin demi mendapat hadiah tertentu, justru terdorong terus-menerus untuk belanja yang bisa mengakibatkan pemborosan.[107]

Berbeda halnya dengan Indi selaku pelanggan yang menggunakan kartu member, terdapat keuntungan dan kelemahan dalam menggunakan kartu member, ia mengemukakan bahwa:

> Keuntungan dalam menggunakan kartu member selain kita mendapatkan potongan harga, kita juga mendapatkan poin dari jumlah belanjaan serta poin bisa ditukarkan. Namun, kita sebagai pemakai kartu member selalu mengecek poin kita ke *Costumer Service* jika maka poin yang kita dapatkan dari belanja kita bisa saja hangus karena penginformasian poin tidak ada dalam via sms.[108]

Menurut Indi, dalam penggunaan kartu dapat memiliki positif serta kelemahan. Dampak positif yaitu kartu member mendapatkan potongan harga, mendapatkan poin dari jumlah harga belanjaan, serta poin bisa ditukarkan. Namun terdapat juga kelemahan dari kartu member, yaitu pelanggan kartu member harus selalu mengecek poin di *Costumer Service,* apabila tidak mengecek poin tersebut

---

[107]Saras, *Konsumen Member Matahari, "Wawancara"* Tempat Jl. Palupi Palu, 28 Juni 2018.

[108]Indi Wahyuni, *Konsumen Member Matahari, "Wawancara"* Tempat Di Jalan IR. Juanda, 10 Juli 2018.

maka bisa saja poin hangus tanpa sepengatahun pemakai kartu member. Setiap pelanggan memiliki pendapat masing-masing dalam penggunaan kartu member.

Penulis dapat simpulkan bahwa kartu member memiliki banyak keuntungan bagi penggunanya seperti yang telah dikemukakan oleh pelanggan sebelumnya. Namun, dari banyak keuntungan kartu member ada juga pelanggan yang tidak merminat untuk menggunakan kartu member salah satu alasan yaitu mereka tidak berminat menggunakan kartu member walaupun kartu member tersebut berlaku sepanjang masa tanpa harus melakukan registrasi perpanjangan.

C. *Jual Beli Pemberian Potongan Harga dengan Menggunakan Kartu Member di PT. Matahari Departement Store Palu ditinjau dari Ekonomi Islam*

Manusia adalah mahluk sosial yang selalu membutuhkan pihak lain dalam berinteraksi karena manusia tidak bisa hidup sendiri tanpa hubungan dengan orang lain. Seperti halnya dalam masalah jual beli yang terjadi di masyarakat.

Matahari merupakan salah satu pusat perbelanjaan yang mengeluarkan kartu member, dari kartu member tersebut pelanggan akan mendapatkan potongan harga dari barang yang ada di Matahari serta pelanggan juga mendapatkan poin yang bisa ditukarkan jika jumlahnya telah mencapai minimal penukaran poin. Pelanggan yang mendaftar untuk menjadi member di Matahari dikenakan biaya senilai Rp. 20.000,-.

Jual beli adalah proses perpindahan hak kepemilikan yang dalam Islam diperbolehkan dan dihalalkan oleh Allah SWT. sebagaimana Firman Allah dalam, QS. Baqarah (2), berbunyi:

...وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلۡبَيۡعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْ ...

Terjemahannya:

...Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...[109]

Dengan diperbolehkannya jual beli, maka manusia dapat memperoleh apa yang diinginkan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang telah diatur dalam Al-Qur'an. Berdasarkan dalil yang diungkapkan, jelas sekali bahwa praktek akad atau kontrak jual beli mendapatkan pengakuan dan legalitas dari *syara'* adalah sah untuk dilaksanakan dan bahkan dioperasionalkan dalam kehidupan manusia.

Allah telah mengharamkan riba dan memberi sekian banyak peringatan sebelum ini, maka barangsiapa yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya, lalu berhenti (dari praktek riba). Kata dari Tuhannya memberi kesan bahwa yang dinasehatkan itu pastilah benar dan bermanfaat, sehingga seorang mukmin yang benar-benar percaya kepada-Nya pasti akan mengindahkan peringatan itu. Sebaliknya, yang menghalalkan riba mempersamakannya dengan jual beli, atau melakukan transaksi atas dasar riba, makan berarti dia tidak percaya kepada Allah sehingga mengabaikan nasehat-Nya.[110]

Adapun analisis praktek potongan harga dengan menggunakan kartu member di PT. Matahari Departement Store 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 berakal, keinginannya sendiri, bukan pemboros dan pailit.[111] Berdasarkan hasil pengamatan penulis dan data-data yang diperoleh bahwa transaksi jual beli di PT. Matahari Departement Store Palu baik penjual

---

[109]Al-Qur'an Al-Karim dan Terjemahannya (Surabaya: Halim, 2013), 47.

[110]Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah Surah Al- Fatiha dan Surah Al- Baqarah* (Cet. I;Ciputat: Penerbit Lantera Hati, 2000), 554.

[111]Suhendi, *Fiqh*, 74.

dalam hal ini diwakili karyawan adalah sudah dewasa dan berakal. Hal ini dibuktikan bahwa setiap pegawai PT. Matahari Departement Store telah melalui proses seleksi. Bagi pembeli yang khususnya mempunyai kartu anggota (member) juga sudah dewasa dan berakal dan mampu mengambil keputusan sendiri. Konsumen yang mempunyai kartu anggota atau *member card*, sebelumnya menunjukan KTP atau identitas tanda pengenal terlebih dahulu ketika melakukan pendaftaran untuk menjadi member, sehingga menunjukan bahwa pihak tersebut telah *baligh.* Jadi dalam transaksi jual beli kaitanya dengan potongan harga di Matahari Palu dari segi subyeknya sudah memenuhi syarat.

2. Segi Objeknya

Segi Objeknya yang maksud disini adalah syarat barang yang akan diperjual belikan pada saat transaksi jual beli. Di dalam Islam terdapat syarat yang wajib dipenuhi yaitu:[112]

a. Ada barangnya

Syarat obyek barang yang diperjualbelikan di PT. Matahari Departement Store, dalam praktek transaksi sudah ada barangnya ditempat pembelanjaan. Saat melakukan transaksi jual beli barang tersebut berada di etalase Toko Matahari Palu dan tidak berada pada tempat lain. Selain itu barang yang dinginkan oleh pembeli dapat dicoba dan telah disediakan kamar ganti sehingga pembeli dapat mendapatkan barang yang sesuai yang diinginkan. Adapun barang yang terdapat di PT. Matahari Departement store yang dijadikan sebagai objek diskon dalam penggunaan kartu member yaitu hampir semua merek yang tedapat di matahari berlebel diskon ketika menggunakan kartu member kecuali dua merek ini tidak masuk dalam kategori penggunaan member yaitu merek *Kickers* dan *Plekers*.

---

[112]M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2003), 128.

b. Dapat dimanfaatkan

Pada hakikatnya barang yang terdapat di PT. Matahari Departement Store Palu seluruh barang yang dijadikan objek jual beli merupakan barang dapat dimanfaatkan bahkan sangat bermanfaat bagi pelanggan untuk pakaian santai ataupun pakaian resmi.

c. Milik sendiri

Barang atau benda yang diperjual belikan adalah milik seseorang atau milik sendiri bukan milik orang lain. Barang tersebut merupakan milik perusahaan, akan tetapi sudah diwakili oleh para karyawan PT. Matahari Departement Store Palu kemudian dijual kepada konsumen yang berbelanja di Matahari.

3. Segi Ijab Kabul

Ditinjau dari segi akadnya jual beli terbagi tiga bagian, yakni lisan, perantara, dan perbuatan. Akad jual beli yang dilakukan dengan lisan adalah akad yang dilakukan kebanyakan orang, bagi orang bisa diganti dengan isyarat, dan ijab qabul tersebut dilakukan dalam satu majelis (satu tempat). Sedangkan praktik transaksi potongan harga dengan menggunakan kartu member di PT. Matahari Departement Store Palu tidak terungkap secara lisan tetapi kerelaan antara pembeli dan penjual serta dalam satu tempat. Jadi bisa dikatakan transaksi jual beli dengan potongan harga menggunakan kartu member di PT. Matahari Departement Store Palu sudah memenuhi ketentuan rukun dan syarat yakni adanya penjual dan pembeli, akad, dan obyek.

Islam telah mengajarkan bahwa segala perbuatan yang berhubungan dengan sesama manusia harus berlandaskan pada akad dan manfaat terhadap sesamanya dan juga bahwa setiap perbuatan yang merugikan pihak lain itu dilarang terutama dalam pemakaian barang dan/ atau jasa, karena Allah swt telah

mengisyratkan bahwa transaksi ekonomi dalam rangka memenuhi kebutuhan manusia harus dengan cara yang baik dan benar, yaitu harus saling merelakan dan cara-cara yang *bathil* dilarang oleh agama. Seperti firman-Nya dalam QS. Al-Nisa: 29.

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Terjemahannya:

> Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha penyayang kepadamu.[113]

Setiap pembeli ataupun konsumen harus menerima kondisi baik dan harga yang wajar. Mereka juga harus diberitahu apabila terdapat kekurangan-kekurangan pada suatu barang.[114] Dapat ditambahkan di sini bahwa harta pribadi demi pribadi, seharusnya dirasakan dan difungsikan sosial harta itu. Redaksi ini juga mengandung kerja sama dan tidak saling merugikan. karena “Bila mitra saya rugi, saya juga akan merugi”. Bahkan harta tersebut adalah milik bersama? karena itu dalam berbisnis, harta hendaknya diilustrasikan berada di tengah. Inilah yang diisyaratkan oleh ayat diatas dengan kata (بينكم) *bainakum/ diantara kamu*. Bukankah sesuatu yang berada di antara dua pihak, seharusnya berada di tengah? Ini karena perniagaan menjadikan pihak pertama pertama cenderung menarik sesuatu yang di tengah itu ke arahnya, bahkan kalau dapat, akan ditarik tidak putus, atau agar yang menarik tidak terseret, maka diperlukan kerelaan masing-masing senang dan bahagia, dengan apa yang diperolehnya. Itu sebabnya Allah

---

[113]Al-Qur’an Al-Karim dan Terjemahannya (Surabaya: Halim, 2013), 83.

[114]Beekum, *Etika*, 72.

menetapkan neraca dan memerintahkan untuk menegakkan *bil qist*¸bukan *bil 'Adl*.[115]

Dalam praktek jual beli di PT. Matahari Departement Store Palu terdapat berbagai cara bertransaksi, seperti jual beli pada umumnya dan ada juga jual beli menggunakan kartu member yang diterbitkan oleh PT. Matahari Departement Store kepada konsumen. Member PT. Matahari Departement Store Palu adalah sebutan para pelanggan setia Mall Matahari. Para member akan mendapatkan berbagai macam keuntungan dari potongan harga dari mitra-mitra yang bekerja sama dengan PT. Matahari, dan kartu member Matahari di gunakan di seluruh Indonesia.

Kartu member boleh hukumnya sesuai dengan pendapat para Ulama yang membolehkan kartu diskon diantaranya adalah ulama Kontemporer Syekh Dubayan Muhammad Al- Dubayan, Syekh Fahd bin Salam Bahammam, dan Syekh Abdul Aziz al-Tarifi dan Syekh Khalid bin al-Masyiqih tentang keputusannya. Adapun dibolehkannya kartu member.[116]

e. Dengan pertimbangan bahwa kaidah Fiqhiyah yang menyatakan bahwa asal dari segala peristiwa muamalah itu dibolehkan sampai ada dalil yang mengharamkan.
f. Akad yang terjadi antara penjual dan pembeli adalah seperti penyewahan rumah tidak wajib menggunakannya atau tinggal didalamnya selama masa penyewaan. Maksudnya tidak diwajibkan mereka tinggal, maka tidak wajib juga pengguna kartu ini menggunakannya sampai akad terjadi dengan shahih atau benar.

---

[115]Ibid.

[116]Yahia Abdel Rahman, *Kartu Diskon: Kebenaran dan Ulama lainnya tentang Putusan*, www.alukah.net/sharia/0/100469/ (27 Juli 2018).

g. *Ujra* yang dibayarkan untuk mendapatkan kartu ini adalah biaya administrasi. Pendapat Imam Ahmad menyatakan bahwa “pinjamkan saya uang dari si Fulan sebanyak 100 dan nanti kamu akan mendapatkan 10 dari saya”.
h. Gharar dalam akad ini dibolehkan dan diampuni dan tidak mempengaruhi pihak-pihak lain.

Ekonomi Syariah bagian dari perekonomian Syariah memiliki karakteristik dan nilai-nilai yang berkonsep kepada *amar ma’ruf nahi mungkar* yang berarti mengerjakan yang benar dan meninggalkan yang dilarang. Prinsip ekonomi Syariah yaitu tauhid merupakan aqidah yang mempunyai peran penting dalam kehidupan manusia. Ia mempuanyai pengaruh yang kuat terhadap cara berfikir dan bertindak seseorang. Begitu kuatnya peran akidah sehingga dapat mengendalikan manusia agar tunduk dan mengikuti ajaran yang dibawanya. Prinsip tauhid ini dikembangkan dari adanya keyakinan, bahwa seluruh sumber daya yang ada dibumi adalah ciptaan dan milik Allah swt., sedangkan manusia hanya diberi amanah untuk memiliki, mengola, dan memanfaatkannya untuk sementara.[117] Prinsip ini juga dikembangkan dari keyakinan, bahwa seluruh aktivitas manusia termasuk aktivitas ekonominya diawasi oleh Allah swt. dan akan dipertanggungjawabkan dihadapan Allah di akhirat kelak.

Prinsip keseimbangan atau adil dalam ekonomi Syariah yaitu dimana prinsip ini mengajarkan bahwa dalam melakukan tindakan bisnis harus selalu memikirkan keadilan dan lingkungan, tidak boleh memikirkan keuntungan sendiri sedangkan ada pihak-pihak yang dirugikan dari kegiatan tersebut. Sehingga bisnis yang dijalankan berjalan dengan lancar dan tidak ada lagi pihak yang merasa dirugikan.[118]Dalam transaksinya, di PT. Matahari Departement Store sudah telah

---

[117]Rozalinda, *Ekonomi Islam* (Edisi I, Cet. II; Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 18.

[118]Ibid , 53.

menerapkan prinsip keseimbangan sesuai dengan prinsip ekonomi Syariah, karena transkasi keduanya saling menguntungkan bukan hanya keuntungan sepihak saja namun keduanya antara penjual dan pembeli saling menguntungkan karena dapat dilihat dari berbagai macam keuntungan yang di dapat oleh *member* misalnya dalam program kumpul poin disetiap pembelanjaan dan pemberian diskon baik itu pengguna kartu tipe Ovo Red maupun Diamond.

Kehendak bebas bahwa manusia diberikan kehendak untuk mengendalikan kehidupannya sendiri, tapi tidak boleh mengabaikan kenyataan bahwa ia sepenuhnya dituntun oleh hukum yang diciptakan oleh Allah swt. Manusia bebas menentukan pilihan, tapi yang menentukan hukumnya adalah Allah swt.[119] Prinsip ini juga telah diterapkan oleh pihak PT. Matahari Departement Store, dimana pembeli diberi kebebasan memilih barang yang akan dibelinya. Selain itu pihak Matahari juga memberikan kebijakan kepada para konsumen yang menggunakan kartu member untuk barang yang sudah dibeli untuk ditukarkan apabila barang tersebut kebesaran dan (untuk pakaian, celana, sepatu, sendal) baik itu yang menggunakan diskon semua dapat ditukarkan. Namun batas penukaran barang bagi pengguna Ovo Red selama 7 hari sedangkan Ovo Diamond 14 hari.

Diskon yang diberikan melaui *member card* bukan hanya untuk menaikkan jumlah penjualan dan promosi semata, diskon di PT. Matahari Departement Store Palu diberikan sebagai unsur terima kasih kepada konsumen setia di Matahari. Dalam Syariah marketing, bisnis yang disertai dengan keikhlasan semata-mata hanya untuk mencari keridhaan Allah, maka seluruh bentuk transaksinya insnya Allah menjadi ibadah di hadapan Allah swt. Ini akan menjadi bibit dan modal dasar baginya untuk tumbuh menjadi bisnis yang besar, yang memiliki *spiritual brand*, yang memiliki kharisma, keunggulan, dan

[119]Bekun, Etika. 33.

keunikan yang tak sebanding. Dalam spiritual marketing, hal-hal yang sekitarnya dapat merugikan konsumen akan berusaha untuk di hindarkan.

Melihat indikasi-indikasi tersebut, menurut penulis bahwa penggunaan kartu diskon dalam transaksi jual beli baik yang diberikan secara cuma-cuma ataupun yang berbayar setiap tahunnya, hukumnya sah dan boleh-boleh saja karena tidak bertentangan dengan prinsip fiqhi muamalah. Transaksi jual beli berkaitan dengan potongan harga yang berlaku di PT. Matahari Departement Store Palu tidak bertentangan dengan hukum atau ekonomi Syariah, karena Islam sendiri menyatakan bahwa inti dalam transaksi jual beli itu adalah ada unsur kerelaan, suka sama suka, ataupun tidak ada unsur keterpaksaan antara pihak pembeli dan penjual. Hal ini dibuktikan dengan hasil wawancara yang dilakukan peneliti baik kepada konsumen maupun pegawai dan karyawan PT. Matahari Departement Store Palu. dari program-programnya sangat menguntungkan seperti kumpul poin dan pemberian diskon.

BAB V

PENUTUP

A. *Kesimpulan*

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Tinjauan Ekonomi Syariah terhadap pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member dalam transaksi jual beli (studi PT. Matahari Departement Store), maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Pemanfaatan Pemberian potongan harga menggunakan kartu member di PT Matahari Departement Store Palu, Kartu member tersebut diberi nama Matahari Rewards Ovo, terdiri dari dua jenis keangotaan yaitu Red dan Diamond. Image perusahaan secara tidak langsung bergantung pada kualitas produk dan metode promosi yang dilakukan saat ada produk baru yang diluncurkan. Saat sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa ataupun barang ingin memperkenalkan produk atau layanan baru yang dimilikinya, seringkali yang dilakukan adalah memberikan member card pada pelanggan, dengan kecepatan informasi yang diterima dan kepuasan konsumen pada pelayanan perusahaan sebab diberikan kemudahan pada konsumen mengenali produk baru akan menigkat dan hal tersebut membuat perusahaan jasa memiliki image positif dimata masyarakat serta menjalin hubungan baik dengan konsumen, perusahaan yang memberikan kemudahan dalam bentuk *membercard* pada konsumennya secara tidak langsung akan mengetahui data dari pemilik *membercard.* Hal inilah yang bisa digunakan untuk mempercepat proses promosi produk. Selain dari perusahaan pemanfaatan untuk konsumen juga mempunyai kemudahana kegunaan sesuai taraf ekonomi yang sedikit bisa meminimalisir kartu keuangan, sebab dengan menggunakan kartu ini

akan mendapat harga khusus dari perusahaan yang selain mendapatkan potongan harga juga mendapatkan poin yang umumnya akan berlaku untuk berbelanja.

2. Pada dasarnya segala bentuk mu'amalat, termasuk jual beli adalah boleh (mubah) kecuali jika ditentukan lain oleh suatu dalil, baik al-Qu'an maupun hadits. Begitu juga dengan penggunaan kartu member dalam transksi jual beli berarti boleh saja. Penggunaan kartu member ini tidak melanggar prinsip-prinsip jual beli diantaranya bahwa inti dalam transaksi jual beli itu adalah ada kerelaan, suka sama suka serta tidak ada unsur keterpaksaan baik pihak pembeli maupun penjual. Program-program yang diadakan dengan menggunakan kartu member juga sudah sesuai dengan ketentuan dan aturan yang membolehkan pemberlakuan *member* card dijelaskan oleh para ulama kontenporer yaitu barang yang dijual jelas dan bermanfaat untuk konsumen, dalam hal ini transaksi jual beli pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member di PT. Matahari Departement Stoe Palu antara pengelola (penjual) maupun konsumennya (pembeli) tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang menurut ekonomi islam yang berlandaskan dari hukum-hukum Islam, hal ini yang mengindikasi bahwa dalam transaksi jual beli menggunakan kartu member di PT. Matahari Departement Stoe Palu adalah boleh atau sah karena transaksi yang berlaku tidak bertentangan dengan ekonomi Islam.

B. *Saran*

Setelah melakukan penelitian mengenai Tinjauan Ekonomi Syariah Terhadap Pemberian Potongan Harga Dengan Menggunakan Kartu Member dalam Transaksi Jual Beli (Studi PT. Matahari Departement Store), maka diajukan beberapa saran: bagi pihak Matahari Departement Store Palu,

1. Bagi konsumen (masyarakat), terlebih dahulu harus menggali, mengetahui dan memahami berbagai informasi mengenai berbagai macam promo yang akan diberikan oleh pihak penjual agar terjadi keseimbangan baik hak maupun tanggungjawab yang terpenuhi.
2. Bagi para penjual, diharapkan memberikan penjelasan informasi tentang produk yang akan diperjualbelikan kepada pihak konsumen baik mengenai kelebihan ataupun kekurangan yang terkandung dalam produk tersebut. Matahari Departement Store harus tetap sering mengadakan promo supaya konsument datang dan berbelanja kesana lebih banyak dari sebelumnya, karena selama ini *image* yang melekat terhadap Matahari Departement Store pada konsumentnnya adalah tempat berbelanja hemat yang memberikan keuntungan diskon bagi konsumennya.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an Al-Karim dan Terjemahannya. Surabaya: Halim, 2013.

Abdullah, Thamrin, Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran*. Cet. II; Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2012.

Abdel Rahman, Yahia. *Kartu Diskon: Kebenaran dan Ulama lainnya tentang Putusan*, www.alukah.net/sharia/0/100469/ (27 Juli 2018).

Al Arif, Nur Rianto. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah.* Bandung: Alvabeta, 2010.

Al-Asqolani , Al-Hafiz Ibn Hajar. *Buligul Maram*, Juz 37, (Jedda: At-Thoba'ah Wall-Nashar Al-Tauzi', t.th), 165. hadis ke- 17728.

Ali, Zainuddin, *Hukum Ekonomi Syariah.* Cet. II; Jakarta: Sinar Grafika, 2009.

an Najah, Ahmad. "*Hukum Menggunakan Member Card*",www. ahmadzain. com/r ead/ karya tulis/ 262/ hukum - menggunakan-member-card/ (24 Desember 2017).

Azzam, Abdul Aziz Muhammad. *Fiqhi Muamalah*. Cet. I; Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2010.

az-Zuhaili, Wahba. *Fiqih Islam*. Cet. X; Damaskus: Darul Fikr, 2007.

Beekum, Rafik Isa. *Etika Bisnis Islam*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004.

Budianto, Apri. *Manajemen Pemasaran.* Yogyakarta: Penerbit Ombak, 2015.

Bungin, Burhan. *Metodologi Penelitian Sosial & Ekonomi*. Jakarta: Kencana, 2013.

Chaundrhy , Muhammad Sharif. *Sistem Ekonomi Islam*. Cet. 1; Jakarta: Kencana, 2012.

Departemen Pendidikan Nasional. Kamus Besar Bahasa Indonesia. Jakarta: Balai Pustaka, 2005.

Destrihani, Yenisa. "Pemberlakuan Member Card Dalam Transaksi Jual Beli Ditinjau dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus di Mirota C. Simanjuntak Yogyakarta)". Skripsi tidak diterbitkan.Yogyakarta: Jurusan Mu'amalat Fakultas Ilmu Syari'ah dan Hukum, 2013.

Diningrum. Anis Pratiwi Manajemen dan Organisasi PT. Matahari Departement Store Tbk. t.com/2014/12/manajemen-dan-organisasi-ptmatahari.html (22 Juli 2018).

Djuwaini , Dimyauddin. *Pengantar Fiqh Muamalah* Cet. III; Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015.

Evendi, M.Sya'ban. "Penggunaan Kartu Diskon Dalam Transaksi Jual Beli Menurut Perspektif Fikih". Skripsi tidak diterbitkan. Jakarta: Perbandingan Mazhab dan Hukum Fakultas Syariah dan Hukum, 2015.

Ghazali, Abdul Rahman. *et.al*, *Fiqhi Muamalah*. Cet. I; Jakarta: Kencana Media Group, 2010.

Ghoni, M. Djunaidi, Fauzan Almansur. *Metode Penelitian Kualitatif.* Cet. III; Jogjakarta: Ar-rus Media, 2016),176 .

Harus, Nasroen, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007.

Hasan, M. Ali, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2003.

Hidayat, Aan. *Mengenal Sistem Ekonomi Islam*. Yogyakarta: PT. Pustaka Insan Madani 2009.

Huda, Nurul,*et.al*. *Ekonomi Makro Islam*. Jakarta: Kencana Pranamedia Group, 2008.

Laporan Tahunan Annual Report PT. Matahari Departement Store Tbk 2017.

Maleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif.* Bandung: Remaja Rosda Karya, 2000.

Mujahidin, Akhmad. *Ekonomi Islam*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada 2007.

Mustofa, Imam, *Fiqh Muamalah Kontenporer*. Cet. I; Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2016.

Pass, Cristopher, Bryan Lowes. *Kamus Lengkap Ekonomi*.Jakarta: Erlangga, 1988.

Prastowo, Andi. *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*. Cet . III; Jakarta: Ar-Ruzz Media, 2016.

PT. Matahari Department Store Tbk ("Matahari" atau "Perseroan"), http:// matahari. co. id/id/about. (06 **Juni 0218).**

PT. Matahari Departement Store, Laporan Tahunan Annual Report PT. Matahari Departement Store Tbk, (2017).

Pusat Peningkatan Dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) Universitas Islam Indonesia Yogyakarta Atas Kerja Sama Dengan Bank Indonesia. *Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawali Pers, 2015.

Rozalinda. Ekonomi Islam. Edisi I, Cet. II; Jakarta: Rajawali Pers, 2015).

_____ *Fikih Ekonomi Syariah*. Cet. II; Jakarta: Rajawali Pers, 2017.

Ruslan, Rosady. *Public Relations dan Komunikasi*. Cet. V; Jakarta: PT. Rajawali Pers, 2010.

Sangadji. Etta Mamamng dan Sopiah, *Perilaku Konsumen*. Cet. I; Yogyakarta: Andi Offset, 2014. https://www.tokopedia.com/tokobukuananda/perilaku-konsumen-pendekatan- praktis? gclid=Cj0KCQiA- qDTBRD(diakses 03 Oktober 2017).

Setianto. Aris,.”*Pandangan Islam Mengenai Kartu Diskon*,https:// sholawatblogaddress. blogspot. co. id/ 2016/ 09/ pandangan- islam-mengenai- kartu- diskon. html (27 November 2017).

Shihab, Quraish. *Tafsir Al-Misbah Surah Al- Fatiha dan Surah Al- Baqarah*. Cet. I;Ciputat: Penerbit Lantera Hati, 2000.

_____ *Tafsir Al-Misbah Surah Ali Imran dan Surah An- Nisa*. Cet. I; Ciputat: Penerbit Lantera Hati, 2000.

Sugiyono. Metode Penelitian Pendidikan. Cet. XX; Bandung: CV Alvabet, 2014.

Strauss, Anselm, Juliet Corbin. *Dasar-dasar Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007.

Sudaryono. *Metode Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Prenamedia Group, 2016.

_____ *Metode Penelitian*. Jakarta: RajawaliPers, 2017.

Suhendi, Hendi. *Fiqhi Muamalah*. Cet. I; Depok : PT. Raja Grafindo Persada, 2017.

Tausikal, Abduh Muhammad. Hukum Kartu Diskon. *https:// rumasyo. com/ 2343hukumkartu- diskon. html* (24 Desember 2018).

Tjiptono, Fandi, *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset, 2001.

Yusuf, Muri. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*. Edisi I, Cet. IV; Jakarta: Kencana, 2017.

LAMPIRAN

Jenis kartu member di PT. Matahari Departement Store

Lampiran 1

RED

DIAMOND

DOKUMENTASI

Lampiran 2

Wawancara bersama Ass. Manager PT. Matahari Dep. Store Palu

Wawancara Sales Asociatif/
Duta Kartu Member

Wawancara Costemer Service

Wawancara SPB Laviola

Wawancara Costumer Service

Wawancara Bersama Konsumen Kartu Member di PT. Matahari Dep. Store Palu

APLIKASI KEANGGOTAAN MATAHARI REWARDS-OVO:

TEMPELKAN DUPLIKAT BARCODE YANG ADA DI KARTU
(Wajib dilakukan oleh Customer Service toko)

KODE REFERENSI
Source code:
Sales code:
Nama:

Isilah formulir pendaftaran ini dengan huruf cetak, lengkap dan ditandatangani sesuai dengan kartu tanda pengenal.
Kembalikan formulir yang telah di isi ke Customer Service di Matahari terdekat dan miliki kartu Matahari Rewards-OVO anda*

Nomor Kartu Lama

Nomor Kartu Baru

1. BIODATA LENGKAP

Nama Lengkap

Jenis Kelamin — Pria ☐ Wanita ☐

Tempat / Tanggal Lahir
(wajib diisi)
D D M M Y Y Y Y

No KTP / Tanda Pengenal
(wajib diisi)

Alamat sesuai KTP
(wajib diisi)

Kecamatan

Propinsi

Kota — Kode Pos

Alamat Tempat Tinggal Sekarang
(di isi bila alamat berbeda dengan KTP)

Kecamatan

Propinsi

Kota — Kode Pos

No. HP/ Telepon

Alamat Email
(wajib diisi)

BIODATA NARASUMBER

NAMA : Andi Rosyidi

AGAMA : Islam

JENIS KELAMIN : Laki - Laki

NO. HP : 085241414511

JABATAN : Ass. Store Manager

ALAMAT :

Palu, 27 Juni 2018

BIODATA NARASUMBER

NAMA : JIHAN

AGAMA : ISLAM

JENIS KELAMIN : PEREMPUAN

NO. HP :

JABATAN : CUSTOMER SERVICE

ALAMAT : JL. KARTINI

Palu, 27 Juni 2018

JIHANO AFRINA

BIODATA NARASUMBER

NAMA : SAMSUDIN

AGAMA : ISLAM

JENIS KELAMIN : Laki-Laki

NO. HP :

JABATAN : SALES ASOCIATE

ALAMAT : Jl. KUNDURI

Palu, 27 Juni **2018**

BIODATA NARASUMBER

NAMA : GITA FITRILIA

AGAMA : ISLAM

JENIS KELAMIN : PEREMPUAN

NO. HP : 0822 6668 4400

JABATAN : CUSTOMER SERVICE

ALAMAT : BTN. DONGGALA KODI

Palu, 28 Juni 2018

BIODATA NARASUMBER

NAMA : HARNI

AGAMA : ISLAM

JENIS KELAMIN : PEREMPUAN

NO. HP : 0823 4480 1683

JABATAN : Sales Asociatif

ALAMAT : Jl. Manis Rahman 1

Palu, 28 Juni 2018

BIODATA NARASUMBER

NAMA : PUTRA SETIAWAN

AGAMA : ISLAM

JENIS KELAMIN : LAKI - LAKI

NO. HP : 0822 6949 4872

JABATAN : SPB LAVIOLA

ALAMAT : Jl. YOS SUDARSO, No 6 A

Palu, 23 Juni **2018**

BIODATA NARASUMBER

NAMA : ELISA VERA

AGAMA : KRISTEN

JENIS KELAMIN : PEREMPUAN

NO. HP : 0813 8666 6874

JABATAN : SPG

ALAMAT : Jl. TERUSANG

Palu, 13 Juni 2018

DAFTAR NARASUMBER KONSUMEN

NAMA	ALAMAT	TTD
NURI SELA NEFITA	Jl. [illegible] No. 68 BTN Sikue	
Muzakarah Hamid	BTN. Bikpi Blok O No. 17	
Indi Wahyuni	Jl. Juanda No. 44	
Andi Nurfah, SAg	Jl. DR. Wahidin	
Eva Sigit Purnama	Larang Bakso	

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK KONSUMEN

1. **Mengapa anda memilih belanja di PT. Matahari Dept. Store?**
2. **Apakah yang menjadi tujuan kunjungan anda Kematahari Departement Store Palu?**
3. **Mengapa anda memilih kartu member di Matahari?**
4. **Apakah keuntungan yang dirasakan dalam menggunakan kartu member, Keuntungan lain yang didapat dengan menjadi member di Matahari Dept. Store Palu?**
5. **Apakah anda berbelanja melihat diskon terlebih dahulu ataukah mungkin sebaliknya?**
6. **Apakah anda sudah mengetahui benar-benar tentang promo-promo yang ada pada member card PT. Matahari Dept. Store?**
7. **Apakah anda sudah memanfaatkan benar fungsi dari member card PT. Matahari Dept. Store?**
8. **Apa tanggapan anda tentang promo-promo yang diadakan di Matahari Dept. Store?**
9. **Dimana tujuan utama anda kunjungi saat belanja di PT. Matahari Dept. Store?**

PEDOMAN WAWANCARA PT. MATAHARI DEPT. STORE PALU

1. **Bagaimana sejarah PT. Matahari Dept. Store?**
   - **Di Palu berdiri tahun berapa?**
   - **Siapa pendiri PT. Matahari Dept. Store Palu?**
2. **Bagaimana pendapat anda tentang konsumen PT. Matahari Dept. Store?**
3. **Sebelum jadi member Matahari, pelayanan apa yang berikan kepada konsumen di PT. Matahari Dept. Store?**
4. **Berapa jenis kartu member di PT. Matahari Dept. Store?**
5. **Bagaimana cara mendaftar menjadi member PT. Matahari Dept. Store?**
6. **Bagaimana Mekanisme/ cara pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member di PT. Matahari Dept. Store?**
7. **Bagaimana pemanfaatan pemberian ptotongan harga dengan menggunakan kartu member di PT. Matahari Dept. Store?**
8. **Sejauh mana pengaruh adanya pemberlakuan member card PT. Matahari Dept. Store dalam mendongkrak penjualan produk di PT. Matahari Dept. Store?**
9. **Apakah ada kendala dalam pemberlakuan program-program untuk konsumen pengguna member card di PT. Matahari Dept. Store?serta dampak kartu member bagi pelanggan dan perusahaan?**
10. **Keuntungan yang didapat dengan menjadi memberPT. Matahari Dept. Store?**

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama	: Andi Nurayni, S.E
Tempat/ Tgl. Lahir	: Polewali, 03 Maret 1996
NIM	: 14.3.12.0013
Alamat	: Jl. DR. Wahidin No. 49
E-Mail	: andinurayni@gmail.com
Nama Ayah	: H. Andi Ambo
Nama Ibu	: Radia

B. Riwayat Pendidikan

TAHUN 2008	: Lulus dari SDN INPRES 12/79 Polewali
TAHUN 2011	: Lulus dari MTSN 1 LIBURENG. KAB. BONE
TAHUN 2014	: Lulus dari SMAN 1 LIBURENG. KAB. BONE
TAHUN 2018	: Lulus dari Institut Agama Islam Negeri (IAIN) PALU

C. Pengalaman Organisasi

1. Tahun 2011: Anggota PMR SMAN 1 LIBURENG
2. Tahun 2015: Anggota HMJ ESY
3. Tahun 2016: Devisi Pemberdayaan Perempuan HMJ ESY
4. Tahun 2016: Koordinator INFOKOM DEMA FASEI IAIN PALU
5. Tahun 2017: Sekretaris Umum SEMA FASEI IAIN PALU
6. Tahun 2017: Sekretaris Umum GenBI Komisariat IAIN Palu
7. Tahun 2018: Anggota Devisi Kewirausahaan Komunitas GenBI Sulteng