

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PEMOTONGAN HARGA  
MENGUNAKAN *MEMBER CARD* (STUDI FIQIH KONTEMPORER)**

**SKRIPSI**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk**

**Memperoleh gelar sarjana (S1)**

**Dalam ilmu Syari'ah pada**

**Jurusan/Prodi : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)**

**Fakultas Syari'ah**

**IAIN LANGSA**

**Oleh :**

**MUHAMMAD FADLI  
NIM.2012016039**



**LANGSA**

**1441 H / 2021 M**

**SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhammad Fadli

NIM : 2012016039

Fakultas : Syariah

Jurusan / Prodi : Hukum Ekonomi Syariah

Alamat : Dusun Tanjung, Desa Sunting , Kec. Bandar Pusaka  
Kab. Aceh Tamiang

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul “**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PEMOTONGAN MENGGUNAKAN *MEMBER CARD* (STUDI FIQIH KONTEMPORER)**” adalah benar hasil karya sendiri serta orisinil sifatnya. kecuali kutipan dan informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan. Apabila dikemudian hari ternyata/terbukti hasil plagiasi karya orang lain atau dibuatkan orang lain, maka saya siap menerima sanksi akademik sesuai ketentuan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Langsa, 26 Januari 2021  
Yang membuat pernyataan,



**MUHAMMAD FADLI**  
**NIM: 2012016039**

**SKRIPSI**

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PEMOTONGAN HARGA  
MENGUNAKAN *MEMBER CARD* (STUDI FIQIH KONTEMPORER)**

Diajukan oleh

**MUHAMMAD FADLI**

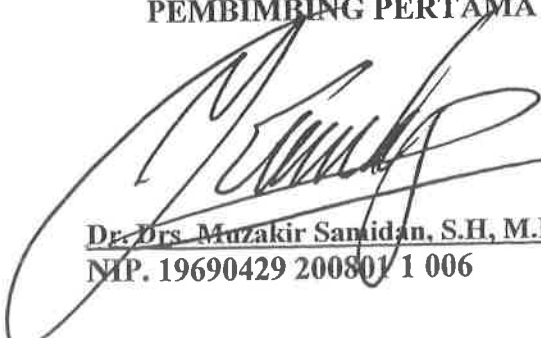
**NIM. 2012016039**

Program Studi  
Hukum Ekonomi Syariah

Disetujui Oleh :

**PEMBIMBING PERTAMA**

**PEMBIMBING KEDUA**

  
**Dr. Drs. Muzakir Sanidan, S.H, M.H, M.Pd**  
**NIP. 19690429 200801 1 006**

  
**Muhammad Rusdi Bin Muhammadiyah, Lc, MA**  
**NIP. 19850401 201801 1 002**

## PENGESAHAN SKRIPSI

Berjudul **Tinjaun Hukum Islam Terhadap Pemotongan Harga Menggunakan Member Card (Studi Fiqih Kontemporer)** Telah dimunaqasyahkan dalam sidang Munaqasyah Jurusan/Prodi Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah IAIN Langsa, pada tanggal 03 Februari 2021.

Skripsi telah diterima sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana Strata satu (S1) dalam ilmu syari'ah pada fakultas syari'ah program studi Hukum Ekonomi Syaria'ah (Muamalah).

Langsa 03 Februari 2021

Panitia sidang munaqasyah skripsi jurusan/prodi Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah) Fakultas Syaria'ah IAIN Langsa.

**Penguji I/ Ketua**



Dr. Drs. Muzakir Samidan, S.H, M.H, M.Pd  
NIP. 19690429 200801 1 006

**Penguji II/Sekretaris**



Muhazir, M.H.I.  
NIP. 19881111 201903 1 007

**Anggota-Anggota**

**Penguji III**



Anizar, MA  
NIP. 19750325 200901 2 001

**Penguji IV**



Jaidatul Rikri, M.S.I  
NIDN. 0124018001

**Mengetahui**

**Dekan Fakultas Syariah  
Institut Agama Islam Negeri Langsa**



Dr. Zulfikar, MA  
NIP. 19720709 199905 1 001



## KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis ilmiah berupa skripsi ini yang berjudul ***“TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PEMOTONGAN HARGA MENGGUNAKAN MEMBER CARD (STUDI FIKIH KONTEMPORER)”*** Dan tidak lupa pula Shalawat dan salam penulis doakan semoga tersampaikan kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga dan sahabat-sahabatnya sekalian, yang telah seimbang bahu dan seayun langkah dalam menegakkan kalimat *“Laailaahailah Muhammadur Rasulallah”*.

Penulisan skripsi ini dimaksudkan sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana dalam ilmu Hukum Ekonomi Syariah (HES) pada Fakultas Syariah di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa. Selama penyelesaian skripsi ini penulis mendapat bimbingan, pengarahan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, melalui kata pengantar ini penulis menyampaikan ungkapan terima kasih kepada:

1. Teristimewa kepada Ayahanda dan Ibunda yang telah melahirkan, mengasuh, membimbing dan mendidik dengan penuh kasih sayang serta kesabaran. Serta doa, motivasi dan pengorbanan baik secara moril maupun materil.
2. Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa. Bapak Dr. H. Basri Ibrahim, MA.
3. Dekan Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Langsa, Bapak Dr. Zulfikar, MA.
4. Ibu Sitti Suryani, Lc.MA selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan bimbingan kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.

5. Bapak M. Alwin Abdillah, Lc.,L.L.M. selaku dosen pembimbing II yang telah banyak membantu, mengajari serta member arahan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi sesuai dengan aturan penulisan karya ilmiah.
6. Ibu Anizar, MA selaku ketua jurusan Hukum Ekonomi Syariah yang telah memberikan pengarahan sejak awal penulisan skripsi.
7. Seluruh dosen Fakultas Syariah Institut Agama Islam Langsa yang telah banyak member pengetahuan dan mendidik penulis selama berada di perguruan tinggi sehingga penulis memiliki pengetahuan dan wawasan yang sesuai dengan disiplin ilmu yang ditekuni.
8. Seluruh staf Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Langsa yang telah melayani penulis dalam menyelesaikan administrasi.
9. Kepada seluruh Narasumber yang telah bersedia meluangkan waktu dan informasi yang mendukung kelengkapan data dalam penulisan skripsi ini.
10. Kepada kakak dan abang yang telah memberikan dukungan, nasehat serta motivasi dalam segala kegiatan perkuliahan sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis ini.
11. Teman-teman Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Langsa, Khususnya unit 3 Hukum Ekonomi Syariah Angkatan 2016.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih banyak kekurangannya. Oleh sebab itu, penulis mengharapkan adanya saran dan kritik dari semua pihak demi perbaikan karya-karya penulis di masa yang akan datang.

Akhirulkitab, kepada Allah jua kita berserah diri dan semoga skipsi dan hasil penelitian ini bermanfaat bagi kita semua, *Amin yaRabbal 'Alamin...*

Langsa, 21 Desember 2020

Penulis

**MUHAMMAD FADLI**  
**NIM. 2012016039**

## DAFTAR ISI

### OutLine

<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	i
<b>ABSTRAK</b> .....	ii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	iii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	iv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penulisan.....	5
D. Penelitian Terdahulu .....	6
E. Kerangka Pemikiran.....	9
F. Penjelasan Istilah .....	9
G. Metode Penelitian .....	11
H. Sistematika Penelitian.....	13
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b>	
<b>A. Gambbaran Umum Tentang Harga</b>	
1. Pengertian Harga.....	15
2. Harga Dalam Perspektif Islam .....	18
3. Dasar Hukum Harga .....	20
4. Hukum Penangguhan Harga dalam Transaksi Jual Beli .....	21
5. Tujuan Penetapan Harga .....	23
6. Pendapat Juhur Ulama Tentang Harga .....	25
7. Spekulasi Harga Dalam Sistem Ekonomi Islam .....	28
<b>B. Jual Beli</b>	
1. Pengertian Jual Beli.....	29
2. Dasar Hukum Jual Beli .....	30
3. Hukum Jual Beli.....	32
4. Rukun dan Syarat Jual Beli .....	33
5. Jual Beli yang di bolehkan dan yang tidak dibolehkan.....	35
<b>C. Tinjauan Umum Sistem Diskon</b>	
1. Tinjauan Umum Kartu Diskon .....	38
2. Pengertian Kartu Diskon.....	39



3. Tujuan Sistem Diskon.....	40
4. Jenis-jenis Kartu Diskon.....	41
5. Faktor Terjadinya Diskon.....	43
6. Hukum Kartu Diskon.....	45
<b>D. Member Card</b>	
1. Pengertian <i>Member Card</i> .....	49
2. Macam-macam <i>Member Card</i> .....	50
3. Pandanga Ulama Kontemporer Terhadap <i>Member Card</i> .....	51
<b>E. Akad Penerbitan <i>Member Card</i></b>	
1. Akad Penerbitan <i>Member Card</i> .....	59
2. Pengertian <i>Ijarah</i> .....	59
3. Rukun dan Syarat <i>Ijarah</i> .....	61
4. Macam-macam <i>Ijarah</i> .....	62
<b>BAB III HASIL PENELITIAN</b>	
A. Praktik Terhadap Aplikasi Pemotongan Harga Menggunakan <i>Member Card</i> .....	64
B. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pemotongan Harga Menggunakan <i>Member Card</i> .....	66
C. Analisis Penulis.....	72
<b>BAB IV PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan.....	85
B. Saran.....	86
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>87</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....</b>	<b>88</b>

## ABSTRAK

Kartu anggota (*Member Card*) menjadi salah satu strategi pemasaran yang berkembang saat ini banyak toko busana muslim yang menggunakan program potongan harga menggunakan *Member Card* dengan berbagai macam keuntungan yang diberikan pihak penyelenggara, Dalam hal ini *Member Card* digunakan dalam transaksi jual beli yang berfungsi untuk mendapatkan potongan harga, point atau beberapa pelayanan yang diberikan oleh perusahaan tertentu. Hal ini tidak berlaku bagi konsumen yang tidak memiliki *Member Card*. Jual beli menggunakan *Member Card* juga didukung oleh banyaknya konsumen yang memilih membuat *Member Card* untuk mendapatkan fasilitas yang tersedia dengan adanya biaya pendaftaran. Dari latar belakang masalah tersebut ada sebagian ulama kontemporer yang menyatakan keharaman menggunakan *Member Card* dan ada sebagian ulama kontemporer yang membolehkannya. Jadi, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis penggunaan *Member Card* dalam transaksi jual beli. Dengan rumusan masalah Bagaimana Praktik Dalam Aplikasi Pemotongan Harga Menggunakan *Member Card* dan Bagaimana Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Dalam Aplikasi Pemotongan Harga Menggunakan *Member Card*. Pendekatan Penelitian adalah memilih studi keperpustakaan (*Library Research*). Penulis mencari bahan-bahan dari sumber tulisan-tulisan yang berhubungan dengan judul skripsi ini. Pada dasarnya jual beli itu mubah kecuali ada dalil yang mengharamkannya baik al-Qur'an maupun hadits. Penggunaan *Member Card* tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip dalam bermuamalah diantaranya dilakukan dengan jujur dan dapat dipercaya, saling rela (*antharadin*) tanpa mengandung unsur paksaan (*ikrah*), menciptakan *al-istibrah* (mencari keuntungan), mengundang manfaat dan menghindari *mafsadat*, tidak adanya zalim, tidak adanya *gharar*, tidak adanya *maisir*, dan tidak adanya riba. Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa jual beli menggunakan *Member Card* sah karena sudah memenuhi syarat dan rukun serta tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip fiqih muamalah.

**Kata Kunci:** Jual Beli, *Member Card*

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Manusia merupakan makhluk sosial yang mana seorang manusia tidak bisa hidup tanpa manusia lain. Dalam memenuhi kehidupannya manusia tidak cukup dengan kemampuan dirinya sendiri, akan tetapi ada beberapa kebutuhan yang membutuhkan orang lain untuk mencapai suatu tujuan.

Perkembangan ekonomi khususnya di bidang perdagangan (bisnis) telah membawa manfaat bagi kehidupan manusia karena selain barang dan jasa yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen, juga dapat menciptakan keuntungan bagi produsen sehingga terjadilah transaksi dimana konsumen setuju untuk membeli sejumlah barang atau jasa yang di tawarkan oleh produsen.

Ketika bertransaksi harus sesuai dengan prinsip-prinsip muamalah di antaranya yaitu suka sama suka, terbuka dan bebas dari unsur penipuan agar mendapatkan sesuatu yang ada manfaatnya dalam kehidupan di dunia maupun akhirat. Prinsip tersebut diambil dari petunjuk umum yang disebutkan dalam Al Quran dan Pedoman yang diberikan dalam sunnah Nabi Muhammad SAW.<sup>1</sup>

Islam sangat menganjurkan kepada manusia untuk bertebaran dimuka bumi untuk mencari karunia Allah (rizki) dengan cara bekerja sebab harta merupakan keperluan hidup yang sangat penting bagi kehidupan manusia, dan

---

<sup>1</sup>Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, (Jakarta: Kencana, 2003), h. 189

akan menemui kesulitan apabila di dalam hidupnya tidak mempunyai harta yang cukup.

Allah Swt berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَحِلُّوا شَعِيرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَئِدَ وَلَا ءَأْمِينَ  
الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَخُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرُ مِنْكُمْ شَنْأٌ قَوْمٍ  
أَن صَدُّوْكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَأْوِنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ  
وَالْعُدْوَانِ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keridhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, maka bolehlah berburu. Dan janganlah sekali-kali kebencian (mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya. (QS. Al-Maidah:2).*<sup>2</sup>

Dari ayat diatas Allah Swt memerintahkan untuk saling membantu dalam mengerjakan kebajikan yakni segala yang membawa kemaslahatan dan melarang tolong-menolong dalam perbuatan dosa dan pelanggaran.<sup>3</sup>

Salah satu jenis usaha yang diperbolehkan oleh syariat Islam adalah perdagangan (jual-beli).Aktivitas perdagangan (bisnis) sangat diperlukan karena manusia tidak mampu memenuhi keperluannya sendiri tanpa bantuan orang lain. Namun, dalam mengembangkan hartanya dan memperoleh keuntungan hendaknya dengan jalan yang halal dan diridhai oleh Allah swt.

<sup>2</sup>Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan*, (Bandung: CV Penerbit Diponegoro 2006), Surah Al-Maidah Ayat 2, h.60

<sup>3</sup>Qamarul Huda, *Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Teras, 2011), h. 11

Seorang produsen dalam memperjual-belikan barang dagangannya selalu berupaya menarik konsumen dengan berbagai cara dan strategi, salah satunya dengan menerbitkan *Member Card* yang di dalamnya memberikan keuntungan-keuntungan bagi para konsumen atau pelanggannya. *Member Card* atau dalam bahasa Arabnya "*Bithaqatu at Takhfidh*" adalah kartu yang pemegangnya mendapat potongan harga khusus pada saat berbelanja di beberapa toko yang telah menyepakati sebelumnya untuk memberikan potongan harga.<sup>4</sup>

Mayoritas Ulama Kontemporer tidak memperbolehkan kartu diskon yang disyaratkan membayar iuran keanggotaan karena manfaat dari *ijarah* ini berupa potongan harga statusnya *majhul* dan belum pasti sehingga tidak diperbolehkan. Sebab pemegang *Member Card* mungkin akan menggunakannya tapi mungkin saja tidak. Adapun jika digunakan, masih belum pasti berapa kali penggunaannya.

Pendapat ini berdasarkan *Al Majma' Al Fiqh di Rabithah al 'Alam al Islami* pada daurahnya yang ke – 18 yang bertempat di Mekkah pada tanggal 10-14 Rabi'ul Awal 1427 H/8-12 April 2006 M dan *al-lajnah ad Daimah lil Ifta'* di Saudi Arabia telah mengeluarkan fatwa no : 12429 dan no 19114. Mereka menyatakan dengan alasan mengandung unsur *gharar*, unsur spekulasi, unsur penipuan.<sup>5</sup> Ulama Mazhab Malik juga berpendapat bahwa tidak boleh menjual barang dan jasa dibawah harga pasar.<sup>6</sup>

Selain itu, saat membayar iuran keanggotaan pemegang kartu tidak tahu berapa potongan harga yang akan dia dapatkan dan dari barang apa saja. Sehingga

---

<sup>4</sup>Khalid bin Ali al Musyaiqih, *Fiqh Muamalat Masa Kini*, (Klaten: Inas Media, 2009), h. 97.

<sup>5</sup>Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Mu'amalat Kontemporer*, cet-ke 18, ( Bogor: P.T. Berkat Mulia Insani, 2018), h. 298

<sup>6</sup>*Ibid.*, h. 294

uang yang ia bayarkan bisa jadi lebih besar dari pada potongan harga yang didapatkan saat berbelanja atau bisa jadi lebih kecil. Jika uang yang ia bayarkan lebih besar dari potongan harga berarti ia telah rugi, dan sebaliknya.<sup>7</sup>

Begitu juga dalam penetapan harga, secara sederhana, harga ditetapkan berdasarkan total biaya produksi plus keuntungan. Pengusaha hendaknya menetapkan margin keuntungan yang wajar, sehingga harga dapat “terjangkau” oleh konsumen. Untuk barang yang diproduksi oleh banyak produsen, ada mekanisme persaingan, yang memungkinkan harga terbentuk berdasarkan hukum pasar dengan teori permintaan dan penawaran (*supply and demand*). Pengusaha juga dituntut untuk menetapkan tingkatan harga yang adil untuk berbagai kualitas barang yang sejenis. Konsumen berhak memperoleh barang yang berkualitas lebih baik untuk harga yang lebih tinggi, atau dengan kata lain, pengusaha boleh menetapkan harga yang lebih tinggi untuk barang yang memiliki kualitas yang tinggi.

Namun benefit (keuntungan) yang didapat dari *Member Card* tersebut statusnya *majhul* karena terdapat ketidakjelasan pemanfaatan terkait penggunaannya yang belum pasti dan dalam pemberian diskon, sehingga manfaat yang diperoleh mengandung ketidakpastian, bisa jadi lebih besar dari apa yang dibayarkan atau bisa jadi lebih kecil dari yang dibayarkan.<sup>8</sup>

Dari latar belakang diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan menganalisa hukum Islam terhadap penggunaan *Member Card* dengan mengambil

---

<sup>7</sup>Khalid bin Ali al Musyaiqih, *Fiqh Muamalat Masa Kini*,..h. 97.

<sup>8</sup>Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*, (Bogor: P.T. Berkah Mulia Insani, 2017), h. 347.

judul “**Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pemotongan Harga Menggunakan *Member Card*(Studi Fiqih Kontemporer).**

### **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana Praktik Dalam Aplikasi Pemotongan Harga Menggunakan *Member Card* ?
2. Bagaimana Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Dalam Aplikasi Pemotongan Harga Menggunakan *Member Card*?

### **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini ialah:

1. Untuk mengetahui Aplikasi Pemotongan Harga Menggunakan *Member Card*.
2. Untuk mengetahui Tinjauan Hukum Islam Terhadap Aplikasi Pemotongan Harga Menggunakan *Member Card*.

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Secara Teoritis
  - a. Menambah khazanah keilmuan yang dapat berguna bagi pengembangan ilmu hukum Islam dalam bidang yang berkaitan dengan muamalah.
  - b. Sebagai acuan untuk penelitian serupa dimasa yang akan datang serta dapat dikembangkan lebih lanjut demi mendapatkan hasil yang sesuai dengan perkembangan zaman.

## 2. Secara Praktis

- a. Untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Hukum (SH) pada fakultas Syariah IAIN Langsa.
- b. Memberikan masukan pemikiran kepada pihak yang terkait langsung dengan objek penelitian maupun masyarakat luas dalam rangka memperbaiki sistem yang tidak sesuai dengan tata aturan yang ada dan menyikapi hal-hal tentang mu'amalah khususnya jual-beli yang tidak sesuai dengan hukum Islam.

### **D. Penelitian Terdahulu**

Dalam penelitian pustaka ini, penulis melakukan penelitian terhadap hasil karya ilmiah yang berkaitan dengan tema ini, guna menghindari terjadinya penulisan ulang dan duplikasi penelitian.

Skripsi yang ditulis oleh Aslamiyah dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Tentang Indomaret *Card* di Indomaret Grogol, Univesitas Muhammadiyah Surakarta”.<sup>9</sup> Skripsi ini lebih fokus kepada perbedaan pendapat mengenai transaksi jual beli menggunakan kartu anggota karena sebagian ulama ada yang memperbolehkan dengan beberapa syarat dan sebagian ada yang tidak memperbolehkan dengan alasan adanya unsur gharar yang terdapat dalam transaksi menggunakan kartu anggota tersebut sedangkan peneliti lebih menfokuskan kepada cara memperoleh kartu anggota tersebut dan transaksi jual beli menggunakan kartu anggota tersebut menurut *fiqh muamalah*.

---

<sup>9</sup>Aslamiyah, *Tinjauan Hukum Islam Tentang Indomaret Card di Indomaret Grogol*, (Skripsi, Univesitas Muhammadiyah Surakarta, 2016)



Skripsi yang ditulis oleh Yenisa Destrihani “Pemberlakuan *Member Card* Dalam Transaksi Jualbeli Ditinjau Dari Sudut Etika Bisnis Islam, Universitas IslamNegeri Sunan Kalijaga Yogyakarta”.<sup>10</sup> Dalam skripsi ini fokus penelitiannya lebih kepada praktik penggunaan kartu anggota dengan sistem pengumpulan poin dimana poin yang terkumpul nantinya dapat ditukarkan dengan produk-produk tertentu serta mendapat nomor undian menurut etika bisnis Islam sedangkan peneliti lebih fokus dengan cara mengaplikasikan *Member Card* dan pandangan *fiqh muamalah* Kontemporer terhadap potongan harga menggunakan *Member Card*.

Skripsi yang ditulis oleh Sari Hesti Permata “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Potongan Harga Dengan Menggunakan Kartu Member Dalam Transaksi Jual beli (Studi Kasus Rabbani Palembang) Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang”.<sup>11</sup> Dalam skripsi ini membahas tentang pengumpulan poin disetiap transaksi yang dilakukan serta jika mengajak seseorang untuk menjadi anggota akan mendapatkan poin yang nantinya pada akhir tahun akan dihitung jumlah poinnya, semakin banyak poin yang terkumpul maka akan mendapat hadiah umrah dan mekanisme pemberian potongan diproduk Rabbani sebagai salah satu retail bisnis berbasis syariah dan kaitannya transaksi seperti ini didalam Islam sedangkan fokus penelitian peneliti lebih kepada hukum dan cara menggunakan *Member Card* tersebut dalam pandangan *fiqh muamalah* Kontemporer.

---

<sup>10</sup>Yenisa Destrihani, *Pemberlakuan Member Card Dalam Transaksi Jualbeli Ditinjau Dari Sudut Etika Bisnis Islam*, (Skripsi, Yogyakarta, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2013)

<sup>11</sup>Sari Hesti Permata, *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Potongan Harga Dengan Menggunakan Kartu Member Dalam Transaksi Jual Beli*, (Skripsi, Palembang, Universitas IslamNegeri Raden Fatah Palembang, 2016)

No	Nama	Judul	Perbedaan	Persamaan
1.	Aslamiah	Tinjauan Hukum Islam Tentang Indomaret Card di Indomaret Grogol, Universitas Muhammadiyah Surakarta	Peneliti lebih menfokuskan kepadacara memperoleh kartu anggota tersebut dan transaksi jual beli menggunakan kartu anggota tersebut menurut <i>fiqh muamalah</i>	Persamaan Penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang penggunaan <i>Member Card</i> dalam jual beli.
2.	Yenisa Destrihani	Pemberlakuan <i>Member Card</i> Dalam Transaksi Jualbeli Ditinjau Dari Sudut Etika Bisnis Islam, Universitas IslamNegeri Sunan Kalijaga Yogyakarta	Peneliti lebih fokus dengan cara mengaplikasikan <i>Member Card</i> dan pandangan <i>fiqh muamalah</i> Kontemporer terhadap potongan harga menggunakan <i>Member Card</i> .	sama-sama membahas tentang <i>Member Card</i> dalam transaksi jual beli
3.	Sari Hesti Permata	Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Potongan Harga DenganMenggunkan Kartu Member Dalam Transaksi Jualbeli (Studi Kasus Rabbani Palembang) Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang	Peneliti lebih kepada hukum dan cara menggunakan <i>Member Card</i> tersebut dalam pandangan <i>fiqh muamalah</i> Kontemporer.	sama-sama membahas pemberian potongan harga dengan menggunakan <i>Member Card</i> dalam transaksi jual beli.

## E. Kerangka Pemikiran

*Member Card* atau dalam bahasa Arabnya “*Bithaqatu at Takhfidh*” adalah kartu yang pemegangnya mendapat potongan harga khusus pada saat berbelanja di beberapa toko yang telah menyepakati sebelumnya untuk memberikan potongan harga, ulama kontemporer sepakat bahwa boleh hukumnya menerbitkan serta menggunakan kartu diskon yang diberikan secara cuma-cuma kepada para pelanggan, adapun *Member Card* yang pemegangnya disyaratkan membayar iuran keanggotaan atau membeli kartu tersebut terdapat perbedaan pandangan para ulama kontemporer.<sup>12</sup>

Praktiknya penggunaan *Member Card* dapat meringankan total biaya belanja *customer*, yang merupakan salah satu strategi yang dilakukan oleh para pelaku usaha, sehingga dalam hal ini banyak *customer* yang memilih toko busana/pakaian muslim yang memberikan fasilitas *Member Card* disisi lain dalam pelaksanaannya masih terdapat ketidakjelasan mengenai penetapan pengurangan harga yang tidak konsisten sehingga menimbulkan ketidakpastian.

Ketidakjelasan penggunaan *Member Card* sering menjadi permasalahan yang timbul di masyarakat sehingga dalam memberikan tanggapan tersebut peneliti menggali mekanisme penggunaan *Member Card* dalam transaksi jual beli.

## F. Penjelasan Istilah

Untuk menghindari kesalahpahaman dan pengertian dalam memahami isi skripsi ini terlebih dahulu penulis menjelaskan pengertian beberapa istilah yang terdapat dalam judul penelitian ini adalah sebagai berikut:

---

<sup>12</sup> Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*,..h. 350.

## 1. Hukum Islam

Hukum Islam adalah sistem kaidah-kaidah yang didasarkan pada wahyu Allah SWT dan Sunnah Rasul mengenai tingkah laku *Mukallaf* (Orang Yang sudah dibebani kewajiban) yang di akui dan diyakini, yang mengikat bagi semua pemeluknya.<sup>13</sup>

Menurut penulis hukum Islam ialah hukum-hukum yang diadakan oleh Allah untuk umatnya yang dibawa oleh Nabi, baik hukum yang berhubungan dengan kepercayaan (aqidah) maupun hukum-hukum yang berhubungan dengan amaliyah (perbuatan) atau yang lebih dikenal dengan istilah "*fikih*".

## 2. Member Card

*Member Card* atau dalam bahasa Arabnya "*Bithaqatu at Takhfidh*" adalah kartu yang pemegangnya mendapat potongan harga khusus pada saat berbelanja di beberapa toko yang telah menyepakati sebelumnya untuk memberikan potongan harga.<sup>14</sup>

Menurut penulis *Member Card* ialah sebuah kartu identitas seseorang yang biasanya dipakai untuk berbagai keperluan yang berhubungan dengan keanggotaan dari sebuah organisasi, perusahaan, dll.

## 3. Ulama Kontemporer

Ulama adalah orang yang dapat dijadikan pedoman atau boleh juga dikatakan orang yang memiliki keahlian dalam ilmu agama Islam sebagai

---

<sup>13</sup>Iriyani, *Hukum Islam Demokrasi dan Hak Asasi Manusi*, (Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi, 2017).

<sup>14</sup>Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*,..h. 350.

pemimpin atau pendakwa agama yang bertugas membantu umat muslim memecahkan masalah sehari-hari maupun masalah agama.

Defenisi lain dari ulama adalah pemuka agama atau pemimpin agama yang bertugas untuk mengayomi, membina dan membimbing umat Islam baik dalam masalah-masalah agama maupun masalah sehari-hari yang diperlukan baik dari sisi keagamaan maupun sosial kemasyarakatan. Makna sebenarnya dalam bahasa Arab adalah ilmuan atau peneliti, kemudian arti ulama tersebut berubah ketika diserap kedalam bahasa Indonesia, yang maknanya adalah sebagai orang yang ahli dalam ilmu agama Islam.

Kontemporer adalah dari masa ke masa atau dari waktu ke waktu. Sejarah Islam kontemporer yaitu suatu ilmu yang mempelajari kebudayaan Islam pada masa lampau dari waktu ke waktu yang dimulai dari masa Rasulullah. Menurut bahasa (etimologi) islam kontemporer adalah agama yang diajarkan oleh Nabi Muhammad SAW. Pada masa lampau dan berkembang hingga sekarang.<sup>15</sup>

### **G. Metodologi Penelitian**

Untuk mencapai hasil yang positif dalam sebuah tujuan, maka metode penelitian merupakan salah satu sarana untuk mencapai sebuah target karena salah satu metode berfungsi sebagai cara mengerjakan sesuatu hasil yang memuaskan. Disamping itu metode bertindak terhadap sesuatu dari hasil yang maksimal.<sup>16</sup>

Adapun dalam skripsi peneliti menggunakan metode sebagai berikut:

---

<sup>15</sup>Yatimin Abdullah, *Studi Islam Kontemporer*,(Cet.1:Jakarta;Sinar Grafika Offest,2006), h.202.

<sup>16</sup>Anton Bakker, *Metode Filsafat* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1986), h. 10.

### 1. Jenis Penelitian

Dalam Penyusunan skripsi ini, penulis memilih studi keperustakaan (*Library Research*). Penulis mencari bahan-bahan dari sumber tulisan-tulisan yang berhubungan dengan judul skripsi ini.<sup>17</sup>

### 2. Sumber Data

Untuk memperoleh data dari hasil penelitian ini, penulis menggunakan teknik studi Pustaka, yaitu mencari dokumen-dokumen tertulis untuk memperoleh data yang terdiri dari :

- a. Sumber data primer yaitu buku-buku Fatwa Dalam Sistem Hukum Islam Karangan Ma'ruf Amin, Sifat perniagaan Nabi SAW Karangan Muhammad Arifin, Harta Haram Mu'amalat Kontemporer karangan Erwandi Tarmizi, fiqh Muamalah karangan Nasrun Haroen, Berbagai Macam Transaksi karangan Ali Hasan, kaidah-kaidah Fiqih karangan A.Djazuli.
- b. Sumber data skunder yaitu data yang diperoleh dari bahan-bahan hukum yang memberikan pengertian ataupun penjelasan mengenai bahan primer.

### 3. Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini adalah penelitian pustaka yang proses pengumpulan datanya melalui buku-buku, dan jurnal-jurnal lainnya. Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data melalui buku-buku adalah:

---

<sup>17</sup>Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Penadamedia Group, 2011), h. 33.

- a. Kutipan langsung, yaitu mengutip pendapat atau tulisan orang lain secara langsung tanpa mengubahnya.
- b. Kutipan tidak langsung, yaitu mengutip pendapat atau tulisan orang lain dengan mengubah susunan redaksi kata yang sesuai menurut peneliti.

#### 4. Metode Pengolahan dan Analisis Data

Dalam menganalisis materi dari data yang dituliskan, penulis menggunakan beberapa metode, yaitu:

- a. Metode Deduktif, yaitu dengan memperhatikan dan menguraikan permasalahan mengenai pemotongan harga menggunakan *Member Card*, lalu dianalisis untuk mencari kesimpulan khusus.
- b. Metode Induktif, yaitu dengan memperhatikan dan menguraikan permasalahan mengenai pemotongan harga menggunakan *Member Card*, lalu dianalisis untuk mencari kesimpulan umum.

#### **H. Sistematika Penelitian**

Untuk mempermudah pembahasan dan memperoleh gambaran skripsi secara keseluruhan, maka penulis menyusun skripsi ini kedalam empat bab, yang masing-masing bab membahas permasalahan yang diuraikan menjadi beberapa sub bab. Adapun sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

#### **BAB I : Pendahuluan**

Dalam bab ini dijelaskan mengenai keterangan umum dan gambaran tentang isi skripsi, diantaranya berisi tentang latar belakang masalah,

rumusan masalah, telaah pustaka, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

## **BAB II : Kajian Pustaka**

Bab ini merupakan uraian secara rinci mengenai teori-teori tentang *member card* secara umum yang meliputi pengertian *Member Card*, jenis *Member Card*, hukum *Member Card*, serta pendapat ulama kontemporer tentang *Member Card*.

## **BAB III: Hasil Penelitian**

Pada bab III ini merupakan bab inti dari pembahasan skripsi ini karena dalam bab ini akan dibahas dan dianalisa mengenai pemotongan harga menggunakan *Member Card* dalam transaksi jual beli dengan berdasarkan teori-teori hukum Islam sehingga akan ditemukan suatu kesimpulan hukum dari permasalahan yang terjadi.

## **BAB IV : Penutup**

Bab ini berisi kesimpulan dari semua bab dan hasil dari analisa pada bab III, pendapat dari pemikiran penulis, serta saran dan kritik yang diharapkan penulis.



## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. Gambaran Umum Tentang Harga

##### 1. Pengertian Harga

Menurut Buchari Alma pengertian harga, nilai dan *utility* merupakan konsep yang paling berhubungan. *utility* ialah suatu atribut yang melekat pada suatu barang, yang memungkinkan barang tersebut dapat memenuhi kebutuhan (*needs*), keinginan (*wants*) dan memuaskan konsumen (*satisfaction*) Value adalah nilai suatu produk untuk ditukarkan dengan produk lain. Nilai ini dapat dilihat dalam situasi barter yaitu pertukaran antara barang dengan barang. Sekarang ini ekonomi kita tidak melakukan barter lagi, akan tetapi sudah menggunakan uang sebagai ukuran yang disebut harga. Jadi harga (*price*) adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang.<sup>1</sup>

Beberapa manfaat dari terciptanya sistem harga ini, diantaranya sebagai berikut:

- a. Memudahkan transaksi karena alat tukar antara penjual dan pembeli sudah bisa digantikan dengan uang sebagai penentu nilai transaksi.
- b. Menjadikan sebuah produk bisa diperhitungkan secara nominal.
- c. Bagi perusahaan dengan adanya harga, maka sebuah produk bisa ditentukan segmentasi pasarnya serta sistem promosi yang dibutuhkan untuk menjual produk tersebut.

---

<sup>1</sup>Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: CV Alfabeta, 2005), h. 169

d. Pembeli atau konsumen biasa menghitung nilai ekonomis sebuah barang atau jasa yang akan mereka beli atau gunakan

Sistem harga ini dibuat oleh masyarakat modern sebagai sarana untuk memudahkan transaksi jual beli antara dua pihak. Sebab, dengan sistem barter yang digunakan oleh masyarakat kuno, muncul banyak kesulitan yang menghambat proses transaksi. Salah satunya adalah sulitnya menemukan orang yang memiliki barang yang sesuai dengan apa yang diinginkan untuk ditukar dengan barang yang kita miliki.

Para ahli mengatakan, bahwa pasar merupakan tempat pertemuan antara penjual dan pembeli, atau saling bertemunya antara kekuatan permintaan dan penawaran untuk membentuk suatu harga.<sup>2</sup> Dalam ilmu hukum ekonomi Islam ada kaidah yang mengatur prinsip dasar tentang hukum penawaran dan permintaan, biasa disebut dengan istilah *supply* (penawaran) dan *demand* (permintaan). Setiap pergerakan *supply* dan *demand* yang berubah akan mempengaruhi tingkat harga. Ini berkaitan erat dengan motif konsumen meminta dan motif produsen menawar. Dalam permintaan konsumen, bila *demand* (permintaan) meningkat sedangkan jumlah komoditi konstan, harga akan meningkat. Ketika ini terjadi, produsen akan memperbanyak produksinya.

Kemudian dalam *supply* (penawaran), apabila *supply* (penawaran) meningkat, sementara *demand* (permintaan) rendah atau konstan, harga akan jatuh/menurun.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup>Husain Umar, *Manajemen Riset dan Perilaku Konsumen*, (Jakarta, PT Gramedia Pusat, 2005), h. 35

<sup>3</sup>Muhammad Muflih, *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Ilmu Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006), h. 39

Jika pedagang menahan suatu barang, sementara pembeli membutuhkannya dengan maksud agar pembeli mau membelinya dengan harga dua kali lipat harga pertama. Dalam kasus ini, para pedagang secara suka rela harus menerima penetapan harga oleh pemerintah. Pihak yang berwenang wajib menetapkan harga itu. Dengan demikian, penetapan harga wajib dilakukan agar pedagang menjual harga yang sesuai demi tegaknya keadilan. Sedangkan menurut Ibnu Taimiyah sebagaimana yang dikutip oleh Adiwarman A. Karim "Harga ditentukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran".<sup>4</sup>

Dengan demikian, Penulis memahami harga sebagai sebuah nilai pengganti yang harus dibayarkan seseorang, saat mendapatkan produk atau barang ataupun jasa yang memiliki manfaat untuknya. Untuk menentukan nilai tersebut, bisa dilakukan dengan dua cara yaitu atas kesepakatan kedua belah pihak atau juga dengan cara ditetapkan oleh pihak penjual barang atau jasa tersebut.

Dapat dikatakan dari berbagai penafsiran di atas bahwa harga merupakan sebuah elemen termudah dalam pemasaran. Harga juga mengkomunikasikan *positioning* nilai yang dimaksud dari produk perusahaan ke pasar, karena produk yang baik akan dijual dengan harga yang tinggi dan menghasilkan keuntungan yang besar. Harga bukan hanya sekedar angka, harga mempunyai bentuk dan fungsi seperti sebagai sewa, ongkos dan upah. Sepanjang sejarah harga ditetapkan berdasarkan negosiasi antar penjual dan pembeli pada saat tawar menawar masih sering dilakukan.

---

<sup>4</sup>Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Islam*, (Jakarta : Rajawali Press, 2003), h. 224

Pengertian penangguhan dalam teori hukum bisnis adalah menggantungkan sesuatu pada peristiwa yang yang akan datang dan masih belum tentu akan terjadi, baik menanggukkan perikatan hingga terjadinya peristiwa semacam itu menurut terjadi atau tidak terjadi peristiwa tersebut.

Penangguhan harga yang yang dimaksud disini adalah menggantungkan sesuatu pada peristiwa yang akan datang mengenai kemungkinan naik dan turunnya harga beli suatu produk di pasaran. Sehingga ketika harga beli suatu produk naik di pasaran maka perolehan keuntungan yang akan diperoleh oleh pihak penjual meningkat menjadi beberapa kali lipat, dan begitu pun sebaliknya apabila harga beli suatu produk di pasaran mengalami penurunan maka pihak pembeli yang akan diuntungkan.<sup>5</sup>

## **2. Harga dalam perspektif Islam**

Menurut Rachmat Syafei, harga hanya terjadi pada akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang. Biasanya, harga dijadikan penukar barang yang diridhai oleh kedua pihak yang akad.<sup>6</sup>

Dari pengertian di atas dapat dijelaskan bahwa harga merupakan sesuatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang/jasa di mana kesepakatan tersebut diridhai oleh kedua belah pihak. Harga tersebut haruslah direlakan oleh dua belah pihak dalam akad, baik lebih sedikit lebih besar, atau sama dengan nilai barang/jasa yang di tawarkan oleh pihak penjual kepada pihak pembeli.

---

<sup>5</sup>Zaeni Asyhadi, *Hukum Bisnis*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2006), h. 28

<sup>6</sup>Rachmat Syafei, *Fiqih Muamalah*, (Bandung, : Pustaka setia, 2000), h. 87

Menurut Ibnu Taimiyah yang dikutip oleh Yusuf Qardhawi: “Penentuan harga mempunyai dua bentuk, ada yang boleh dan ada yang haram. Tas'ir ada yang zalim, itulah yang diharamkan dan ada yang adil, itulah yang dibolehkan.”<sup>7</sup>

Selanjutnya Qardhawi menyatakan bahwa jika penentuan harga dilakukan dengan memaksa penjual menerima harga yang tidak mereka ridhai, maka tindakan ini tidak dibenarkan oleh agama. Namun, jika penentuan harga itu menimbulkan suatu keadilan bagi seluruh masyarakat, seperti menetapkan Undang-undang untuk tidak menjual di atas harga resmi, maka hal ini diperbolehkan dan wajib diterapkan.

Menurut Qardhawi, jika pedagang menahan suatu barang, sementara pembeli membutuhkannya dengan maksud agar pembeli mau membelinya dengan harga dua kali lipat harga pertama. Dalam kasus ini, para pedagang secara sukarela harus menerima penetapan harga oleh pemerintah. Pihak yang berwenang wajib menetapkan harga itu. Dengan demikian, penetapan harga wajib dilakukan agar pedagang menjual harga yang sesuai demi tegaknya keadilan sebagaimana diminta oleh Allah.<sup>8</sup> Sedangkan menurut Ibnu Taimiyah harga ditentukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran.<sup>9</sup>

Dari definisi tersebut jelaslah bahwa yang menentukan harga adalah permintaan produk / jasa oleh para pembeli dan pemasaran produk / jasa dari para pengusaha / pedagang, oleh karena jumlah pembeli adalah banyak, maka permintaan tersebut dinamakan permintaan pasar. Adapun penawaran pasar terdiri dari pasar *monopoli*, *duopoli*, *oligopoli*, dan persaingan sempurna. Adapun bentuk

---

<sup>7</sup>Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta : Gema Insani,1997), h. 257

<sup>8</sup>*Ibid*, h. 258

<sup>9</sup>Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*,...h. 224

penawaran pasar, tidak dilarang oleh agama Islam selama tidak berlaku zalim terhadap para konsumen. Jadi harga ditentukan oleh permintaan pasar dan penawaran pasar yang membentuk suatu titik keseimbangan. Titik keseimbangan itu merupakan kesepakatan antara para pembeli dan para penjual yang mana para pembeli memberikan *ridha* dan para penjual juga memberikan *ridha*. Jadi para pembeli dan para penjual masing-masing meridhai. Titik keseimbangan yang merupakan kesepakatan tersebut dinamakan dengan harga.

### **3. Dasar Hukum Harga**

Keberadaan pasar yang terbuka memberikan kesempatan bagi masyarakat untuk mengambil bagian dalam menentukan harga. Dalam konsep Islam wujud suatu pasar merupakan *refleksi* dari kemampuan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan-kebutuhannya, baik itu kebutuhan primer, sekunder ataupun tersier. Islam mengatur bagaimana keberadaan suatu pasar tidak merugikan antara satu dengan yang lainnya. Oleh karena itu keterlibatan produsen, konsumen dan pemerintah di pasar sangat diperlukan guna menyamakan persepsinya tentang keberadaan suatu harga di pasaran sehingga tidak ada pihak yang memonopoli terhadap kebijakan harga di pasaran.

Dasar hukum harga telah di atur dalam Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 yang melarang adanya penetapan harga yang dilakukan oleh para pelaku usaha di Indonesia. Hal tersebut tercantum dalam Pasal 5 UU No. 5 Tahun 1999, yaitu:

- a. Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga atas suatu barang dan atau jasa yang

harus dibayar oleh konsumen atau pelanggan pada pasar bersangkutan yang sama.

- b. Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) tidak berlaku bagi suatu perjanjian yang dibuat dalam suatu usaha patungan atau, suatu perjanjian yang didasarkan undang-undang yang berlaku". Berdasarkan peraturan di atas, penulis berpendapat bahwa penetapan harga di pasaran harus dilakukan oleh pemerintah agar harga tidak dimonopoli (dikuasai) oleh pelaku usaha. Dengan demikian bahwa kebijakan dalam penentuan harga bukanlah dilihat dari meningkatnya permintaan (*demand*) dan rendahnya (*supply*) penawaran, akan tetapi kebijakan penentuan harga diatur oleh pemerintah berdasarkan Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999. Pemerintah bertanggung jawab dalam menindak pelaku pasar yang cenderung merusak dengan menghapus praktek penyimpanan barang, pasar gelap dan sejenisnya sehingga berdampak pada stabilnya harga di pasaran.<sup>10</sup>

#### **4. Hukum Penangguhan Harga dalam Transaksi Jual Beli**

Transaksi jual beli dengan cara penangguhan harga merupakan bentuk salah satu jual beli yang digantungkan pada syarat dan jual beli yang disandarkan pada waktu yang akan datang. Jual beli yang digantungkan secara umum adalah jual beli yang digantungkan pada terjadinya sesuatu yang lain yang mungkin terjadi dengan memakai kata-kata yang menunjukkan penggantungan, seperti kata jika, bila, dan ketika. Sedangkan yang dimaksud dengan jual beli yang

---

<sup>10</sup>Hukum Online.com/pusatdata/download/It4c1f863447c0c/node/104 (diakses pada tanggal 10 Februari 2021, pukul 22.56)

disandarkan secara umum adalah jual beli dimana pernyataan ijab disandarkan pada waktu yang akan datang.<sup>11</sup>

Seperti jika seseorang penjual mengatakan kepada pembeli, “Saya jual gabah padi ini kepadamu dengan ketentuan harga di masa yang akan datang.” Dengan demikian adanya penyandaran dalam pernyataan ijab yang dinyatakan oleh penjual. Berdasarkan hal diatas, tidak boleh mengantungkan jual beli atau menyandarkannya pada waktu yang akan datang, karena jual termasuk transaksi pemilikan yang dilakukan sekarang. Oleh karena itu penangguhan harga merupakan bentuk transaksi dengan pernyataan ijabnya disandarkan pada waktu yang akan datang, bentuk jual beli tersebut mengandung unsur spekulasi (*gharar*) karena kedua belah pihak tidak mengetahui apakah sesuatu yang digantungkan dan disandarkan itu akan terjadi atau tidak.<sup>12</sup>

Sesuatu yang bersifat spekulasi atau samar-samar (*gharar*) hukumnya haram, karena dapat merugikan salah satu pihak, baik penjual ataupun pembeli. Yang dimaksud dengan spekulasi (*gharar*) adalah ketidakjelasan baik dari segi barangnya, harganya, kadarnya, masa pembayarannya.

Ulama fiqh mengemukakan syarat-syarat harga (*al-tsaman*) sebagai berikut:

- a. Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.
- b. Boleh diserahkan pada waktu akad, sekalipun secara hukum seperti pembayaran dengan cek dan kartu kredit. Apabila harga barang itu

---

<sup>11</sup>Wahbah Az Zuhaili, *Fikih Islam Wa Adillahu*, terj. Abdul Hayyie Al – Kattani, (Jakarta: Gema Insani, 2011), h. 128

<sup>12</sup>*Ibid*, h. 129



dibayar kemudian (berutang) maka waktu pembayarannya harus jelas.

- c. Apabila jual beli itu dilakukan dengan saling mempertukarkan barang (*al-muqayadhah*) maka barang yang dijadikan nilai tukar bukan barang yang diharamkan oleh syara' seperti babi dan khamar, karena kedua jenis benda ini tidak bernilai menurut syara'.<sup>13</sup>

Mengenai hukum jual beli yang digantungkan dan disandarkan, para ahli fiqih sepakat bahwa jual beli yang digantungkan dan jual beli yang disandarkan tidak sah (*bathil*). Namun, menurut istilah mazhab Hanafi, jual beli yang digantungkan dan jual beli yang disandarkan disebut *fasid* (rusak).

Kata *fasid* berasal dari bahasa Arab dan merupakan kata sifat yang berarti rusak. Kata bendanya adalah *fasad* dan *mafsadah* yang berarti kerusakan. Jual beli yang *fasid* menurut madzhab Hanafi adalah jual beli yang menurut *syara'* sah pokoknya, tetapi tidak sah sifatnya. Perbedaan dengan jual beli yang batil adalah bahwa jual beli batil tidak sah baik pokok maupun sifatnya. Yang dimaksud pokok disini adalah rukun-rukun dan syarat-syarat terbentuknya akad jual beli, dan yang dimaksud dengan sifat adalah syarat-syarat keabsahan akad.<sup>14</sup>

## 5. Tujuan Penetapan Harga

- a. Tujuan Berorientasi pada Laba

Asumsi teori ekonomi klasik menyatakan bahwa setiap perusahaan selalu memilih harga yang dapat menghasilkan laba paling tinggi. Tujuan ini dikenal dengan istilah maksimisasi laba. Dalam era persaingan global yang

<sup>13</sup>Abdul Rahman Ghazaliy, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2000), h. 76

<sup>14</sup>Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), h. 248

kondisinya sangat kompleks dan banyak variabel yang berpengaruh terhadap daya saing setiap perusahaan. Maksimisasi laba sangat sulit dicapai, karena sukar sekali untuk dapat memperkirakan secara akurat jumlah penjualan yang dapat dicapai pada tingkat harga tertentu. Dengan demikian, tidak mungkin suatu perusahaan dapat mengetahui secara pasti tingkat harga yang dapat menghasilkan laba maksimum.<sup>15</sup>

#### b. Tujuan Berorientasi Pada Volume

Selain tujuan berorientasi pada laba, ada pula perusahaan yang menetapkan harga-harga berdasarkan tujuan yang berorientasi pada volume tertentu atau yang biasa dikenal dengan istilah volume *pricing objectives*. Harga ditetapkan sedemikian rupa agar dapat mencapai target volume penjualan (dalam ton, kg, unit, m<sup>3</sup>, dan lain-lain), nilai penjualan (Rp) atau pangsa pasar (absolut maupun relatif). Tujuan ini banyak diterapkan oleh perusahaan penerbangan, lembaga pendidikan, perusahaan *tour and travel*, pengusaha bioskop dan pemilik bisnis pertunjukan lainnya, serta penyelenggaraan seminar-seminar.

#### c. Tujuan berorientasi pada citra

Citra (*image*) suatu perusahaan dapat dibentuk melalui strategi penetapan harga. Perusahaan dapat menetapkan harga tinggi untuk membentuk atau mempertahankan citra prestisius. Sementara itu harga rendah dapat digunakan untuk membentuk citra nilai tertentu (*image of value*), misalnya dengan memberikan jaminan bahwa harganya merupakan harga yang terendah di suatu wilayah tertentu. Pada hakikatnya, baik penetapan harga tinggi maupun rendah

---

<sup>15</sup>Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta : Penerbit Andi, 1997), h.151

bertujuan untuk meningkatkan persepsi konsumen terhadap keseluruhan bauran produk yang ditawarkan perusahaan.

d. Tujuan Stabilisasi Harga

Dalam pasar yang konsumennya sangat sensitif terhadap harga, bila suatu perusahaan menurunkan harganya, maka para pesaingnya harus menurunkan pula harga mereka. Kondisi seperti ini yang mendasari terbentuknya tujuan stabilisasi harga dalam industri-industri tertentu yang produknya sangat terstandarisasi (misalnya minyak bumi). Tujuan stabilisasi dilakukan dengan jalan menetapkan harga untuk mempertahankan hubungan yang stabil antara harga suatu perusahaan dan harga pemimpin industri (*industry leader*).

e. Tujuan-tujuan Lainnya.

Harga dapat pula ditetapkan dengan tujuan mencegah masuknya pesaing, mempertahankan loyalitas pelanggan, mendukung penjualan ulang, atau menghindari campur tangan pemerintah. Organisasi non profit juga dapat menetapkan tujuan penetapan harga yang berbeda, misalnya untuk mencapai *partial cost recovery*, *full cost recovery*, atau untuk menetapkan *social price*.<sup>16</sup>

## **6. Pendapat Jumhur Ulama Mengenai Penetapan Harga.**

Mekanisme pasar yang sempurna adalah resultan dari kekuatan yang bersifat massal dan impersonal, yaitu merupakan fenomena alamiah. Pasar yang bersaing sempurna dapat menghasilkan harga yang adil bagi penjual atau pembeli. Karena jika mekanisme pasar terganggu maka harga yang adil tidak akan tercapai. Harga yang adil akan mendorong para pelaku pasar untuk bersaing dengan

---

<sup>16</sup>*Ibid*, h. 152-153

sempurna. Sistem Islam sangat mendorong konsep harga yang adil, terbuka dan Sesuai mekanisme pasar yang sempurna.

Konsep mekanisme pasar dalam Islam dapat dirujuk kepada hadis Rasulullah SAW sebagaimana disampaikan oleh Anas ra, sehubungan dengan adanya kenaikan harga-harga barang di kota Madinah. Hadist Rasulullah yang diriwayatkan oleh Abu Daud yang artinya:

*“Dari Anas ibn Malik ra. Berkata: Harga komoditas perdagangan beranjak naik pada zaman Rasulullah saw, lalu para sahabat mengadu kepada beliau seraya berkata: Ya Rasulullah, harga barang-barang menjadi mahal, maka tetapkanlah patokan harga buat kami. Lalu Rasulullah saw menjawab: Sesungguhnya Allah lah yang menetapkan harga (Zat) Yang menahan dan yang membagikan rizki, dan sesungguhnya saya berharap agar dapat berjumpa dengan Allah SWT dalam kondisi tidak seorangpun di antara kalian yang menuntut saya karena kedzaliman yang menimbulkan pertumpahan darah dan harta.” (HR, Abu Daud).<sup>17</sup>*

Seperti yang ditulis di buku Adiwarmam Karim inilah teori ekonomi Islam mengenai harga. Rasulullah SAW dalam hadits tersebut tidak menentukan harga. Ini menunjukkan bahwa ketentuan harga itu diserahkan kepada mekanisme pasaryang alamiah impersonal. Rasulullah menolak tawaran itu dan mengatakan bahwa harga di pasar tidak boleh ditetapkan, karena Allah lah yang menentukannya.

---

<sup>17</sup>Imam Abi Dawud, *Shahih Sunan Abi Dawud*, Jilid II, Riyad: Maktabah al-Ma'arif, 1998, h. 362.

Sungguh menakjubkan, teori Nabi tentang harga dan pasar. Kekaguman ini dikarenakan, ucapan Nabi Saw itu mengandung pengertian bahwa harga pasar itu sesuai dengan kehendak Allah yang sunnatullah atau hukum *supplydandemand*.

Menurut pakar ekonomi Islam kontemporer, teori inilah yang diadopsi oleh Bapak Ekonomi Barat, Adam Smith dengan nama teori *invisible hands*. Menurut teori ini, pasar akan diatur oleh tangan-tangan tidak kelihatan *invisible hands*. Bukankah teori *invisible hands* itu lebih tepat dikatakan God Hands (tangan-tangan Allah).<sup>18</sup>

Para sahabat dan para imam Madzhab juga memberikan pandangan dalam memahami hadis tersebut, dan realitas kebijakan Rasullullah SAW. Dalam menyikapi dinamika harga komoditas perdagangan, sebagai berikut:

1. Khalifah Umar ibn al-Khattab berpendapat bahwa dalam Melindungi hak pembeli dan penjual, Islam mewajibkan pemerintah untuk melakukan intervensi harga, bila kenaikan harga disebabkan oleh distorsi penawaran dan permintaan. Umar Ibn Al-Khattab pernah menegur seorang pedagang bernama Habib ibn Abi Balta'ah karena menjual anggur kering di bawah harga pasar seraya berkata:" Naikkan harga (da Pasar kami. sanganmu) atau engkau tinggalkan pasar kami.
2. Imam Abu Hanifah dan ImamMalik Ibn Anas membolehkan standarisasi harga komoditas tertentu dengan syaratutama bahwa standarisasi atau penetapan harga tersebut bertujuan untuk mel;indungi kepentingan hajat hidup mayoritas masyarakat.

---

<sup>18</sup>Adiwarman Karim, *Kajian Ekonomi Islam Kontemporer*, h. 76

3. Imam Syafi'i dan Ahmad ibn Hanbal berpendapat bahwa pemerintah tidak memiliki hak untuk menetapkan harga dengan alasan:., Rasulullah tidak pernah menetapkan harga meskipun penduduk menginginkannya. Penetapan harga adalah ketidakadilan (*dzalim*) yang dilarang, karena persoalan ini melibatkan hak milik seseorang, sedangkan setiap orang berhak menjual komoditas perdagangannya dengan harga berapapun berdasarkan kesepakatan antara penjual dan pembeli.

Menurut Rachmat Syafei, harga hanya terjadi pada akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang. Biasanya, harga dijadikan penukar barang yang diridai oleh kedua pihak yang akad.<sup>19</sup>

## **7. Spekulasi Harga Dalam Sistem Ekonomi Islam**

### **1. Bisnis Spekulatif**

Spekulasi adalah suatu fenomena pembelian sesuatu pada harga murah dengan harapan dapat menjualnya dimasa yang akan datang dengan harga mahal, bisa juga dikatakan bersifat untung-untungan . Jika harga suatu objek dimasa yang akan datang diharapkan lebih tinggi dari pada harga saat ini, maka seorang pembeli spekulatif akan membelinya dengan sebuah harapan untuk menjualnya di masa yang akan datang. Begitu pula, jika harga di masa yang akan datang diperkirakan lebih rendah dari pada harga saat ini, maka spekulasi akan menjual barangnya sekarang dalam rangka menghindari penjualan pada harga murah di masa yang akan datang. Jenis bisnis ini ditolak oleh Islam. Khususnya menahan

---

<sup>19</sup>Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*,..h. 8.

bahan makanan utama karena ingin menaikkan harga secara artifisial ( yang disebut juga menimbun atau hoarding), amat dikutuk oleh Nabi Muhammad.

Tindakan Spekulasi berangkat dari keinginan untuk mendapatkan keuntungan yang besar dengan tidak memperdulikan tanggung jawab dan dampak negatif yang merugikan. Contohnya seperti judi dan taruhan diman pelaku berada pada posisi ketidak jelasan antara kalah dan menang, ketika kalah dia yang merugi, dan ketika menang orang lain yang rugi. Dalam masing-masing kondisi itu memiliki dampak negatif. Spekulasi seperti inilah yang dilarang oleh agama karena dapat merugikan diri sendiri dan berakibat munculnya permusuhan antara manusia.

## **B. Jual Beli**

### **1. Pengertian Jual Beli**

Jual beli atau perdagangan dalam istilah fiqh disebut *al-ba'I* yang menurut etimologi berarti menjual atau mengganti. *Wahbah al-Zuhaily* mengartikannya secara bahasa dengan “menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain”.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 juga berartibeli.<sup>20</sup>

Jual beli menurut ulama Malikiyah ada dua macam, yaitu jual beli bersifat umum dan jual beli yang bersifat khusus.<sup>21</sup>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

<sup>20</sup>Abdul Rahman, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2012), h. 167.

<sup>21</sup>Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010), h.69-70.

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. 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, bedanya dapat direalisir dan ada seketika (tidak ditangguhkan), tidak merupakan utang baik barang itu ada dihadapan si pembeli maupun tidak, barang yang sudah diketahui sifat- sifatnya atau sudah diketahui terlebih dahulu.

## 2. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli sebagai sarana tolong-menolong antara sesama umat manusia mempunyai landasan yang kuat dalam Al-Qur'an dan sunah Rasulullah SAW. Terdapat beberapa ayat Al-qur'an dan Sunah Rasulullah SAW, yang berbicara tentang jual beli, antara lain:<sup>22</sup>

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيِّنَاتِكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً  
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : *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.*(Q.S An-Nisa' :29 )<sup>23</sup>

Ayat ini merujuk pada perniagaan atau transaksi-transaksi dalam *mua'malah* yang di lakukan secara *bathil*. Ayat ini mengindikasikan bahwa Allah

<sup>22</sup>Abdul Rahman, *Fiqh Muamalat*,..h.69.

<sup>23</sup>Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan*, (Bandung: CV Penerbit Diponegoro 2006), Surah An-Nisa ayat 29, h. 34.



SWT melarang kaum muslimin memakan harta orang lain melakukan transaksi ekonomi yang bertentangan dengan *syara*” seperti halnya melakukan transaksi berbasis bunga (*riba*), transaksi yang bersifat spekulatif judi (*maisir*) ataupun transaksi yang mengandung unsur *gharar* (adanya resiko dalam transaksi) serta hal-hal lain yang bisa di persamakan dengan itu.<sup>24</sup>

Dasar hukum jual beli berdasarkan sunah Rasulullah, antara lain:

Hadis yang diriwayatkan oleh Rifa’ah ibn Rafi:

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ : أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟ قَالَ : عَمَلُ  
الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ<sup>25</sup>

Artinya :*Dari Rifa’ah bin Raffi R.A mengatakan bahwa, “Sesungguhnya Rasulullah SAW ditanyaapakah yang paling baik?” Beliau Menjawab, “Usahnya seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap perniagaan yang bersih”(HR. Al-Bazzar dan Al-Hakim).*

Maksudnya jual beli yang jujur, tanpa diiringi kecurangan- kecurangan mendapat berkat dari Allah. Jual beli itu usaha yang lebih baik dengan catatan (*mabrur*) yang secara umum diartikan atas dasar suka sama suka dan bebas dari penipuan dan pengkhianatan dan itu merupakan prinsip pokok dalam transaksi.

Hadis yang di riwayatkan Al-Tirmizi, Rasulullah SAW bersabda:

حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّ رَجُلًا ذَكَرَ لِلنَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنَّهُ يُخَدَعُ فِي  
الْبَيْعِ فَقَالَ إِذَا بَايَعْتَ فَقُلْ لَا خِلَابَةَ<sup>26</sup>

<sup>24</sup>Dim Yaudim Juaini, *Fiqh Mu’amalah*,(Jakarta: Pustaka 2008), h.71.

<sup>25</sup>HR. Al-Bazzar dan Al-Hakim, Al-Hafizh Ibnu Hajar Al-‘Asqalani, *Bulughul Maram*, (Surakarta: Ziyad Books, 2017), h. 274

<sup>26</sup>H.R. Bukhari, Muhammad Fuad Abdul Baqi,*Al-Lu’lu’ wal marjan*, (Jakarta: Ummul Qura, 2015), h. 735

Artinya :“Telah menceritakan kepada kami Abdullah bin 'Umar radiallahu 'anhu bahwa ada seorang laki-laki menceritakan kepada Nabi shallallahu 'alaihi wasallam bahwa dia tertipu dalam berjual beli. Maka Beliau bersabda: "Jika kamu berjual beli katakanlah "tidak ada penipuan".(H.R. Bukhari)

Hadits tersebut menyerukan bagi pedagang agar selalu senantiasa melakukan transaksi dengan jujur agar bukan hanya rezeki di dunia yang di dapat tetapi adalah pahala adalah hal yang paling penting untuk kehidupan kekal di akhirat.

### 3. Hukum Jual Beli

Kandungan ayat-ayat Al-Qur'an dan sabda-sabda Rasul di atas, para ulama *fiqh* mengatakan bahwa hukum asal dari jual beli yaitu *mubah* (boleh). Akan tetapi, pada situasi-situasi tertentu, menurut Imam al-Syathibi,<sup>27</sup> pakar *fiqh* Maliki, hukumnya boleh berubah menjadi wajib. Imam al-Syathibi, Memberi contoh ketika terjadi praktik *ihtikar* (penimbunan barang sehingga stok hilang dari pasar dan harga melonjak naik).

Apabila seseorang melakukan *ihtikar* dan mengakibatkan melonjaknya harga barang yang ditimbun dan disimpan itu, maka menurutnya, pihak pemerintah boleh memaksa pedagang untuk menjual barangnya itu sesuai dengan harga sebelum terjadinya pelonjakan harga. Dalam hal ini menurutnya, pedagang itu wajib menjual barangnya itu sesuai dengan ketentuan pemerintah. Hal ini sesuai dengan prinsip al- Syathibi bahwa yang *mubah* itu apabila ditinggalkan secara total, makahukumnya boleh menjadi wajib.

---

<sup>27</sup>Abdul Rahman, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2012), h.70.

#### 4. Rukun dan Syarat Jual Beli

Jual beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi sehingga jual beli itu dapat dikatakan sah oleh *syara'*. dalam menentukan rukun jual beli ada beberapa ulama berpendapat. Rukun jual beli menurut ulama Hanafiyah hanya satu, yaitu *ijab* (ungkapan membeli dari pembeli) dan *Kabul* (ungkapan menjual dari penjual). Menurut mereka, yang menjadi rukun dalam jual beli itu hanyalah kerelaan (rida *taradhi*) kedua belah pihak untuk melakukan transaksi jual beli.<sup>28</sup>

Akan tetapi, *jumhur* ulama menyatakan bahwa rukun jual beli itu ada empat, yaitu:<sup>29</sup>

- a. Ada orang yang berakad atau *al-muta'qidain* (penjual dan pembeli)
- b. Ada *shighat* (lafal *ijab* dan *qabul*)
- c. Ada barang yang dibeli
- d. Ada nilai tukar pengganti barang

Adapun syarat-syarat jual beli sesuai dengan rukun jual beli yang dikemukakan *jumhur* ulama di atas sebagai berikut:<sup>30</sup>

- a. Syarat-syarat orang yang berakad:
  - 1) *Baliqh*, berumur 15 tahun keatas/dewasa, agar tidak mudah di tipu orang. Batal akad anak kecil, orang gila, dan orang bodoh sebab mereka tidak pandai mengendalikan harta.
  - 2) Berakal, yang dimaksud dengan berakal adalah dapat membedakan atau memilih mana yang terbaik bagidirinya.

---

<sup>28</sup>*Ibid*, h. 71.

<sup>29</sup>Nasrun Haroen, *fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), h.115.

<sup>30</sup>Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*,(Jakarta: Raja Grafindo Persada 2010), h.74.

- 3) Yang melakukan akad itu adalah orang yang berbeda. Artinya, seseorang tidak dapat bertindak dalam waktu yang bersamaan sebagai penjual sekaligus pembeli.
  - 4) Kehendak sendiri, artinya tidak ada unsur pemaksaan kehendak baik dari penjual atau pembeli dalam transaksi jual beli. Unsur yang dikedepankan adanya unsur kerelaan (suka sama suka) antara penjual dan pembeli.
- b. Syarat-syarat yang terkait dengan *Ijab Kabul*
- Para ulama *fiqh* sepakat bahwa unsur utama dari jual beli yaitu kerelaan kedua belah pihak. Kerelaan kedua belah pihak dapat dilihat dari *ijab* dan *qabul* yang dilangsungkan.
- c. Syarat-syarat yang terkait dengan barang yang diperjual-belikan:
- 1) Barang itu ada
  - 2) Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia
  - 3) Milik seorang penjual
  - 4) Diserahkan pada saat akad berlangsung
- d. Syarat uang atau nilai tukar barang yang di jual:
- 1) Suci, Barang najis tidak boleh diperjual-belikan
  - 2) Ada manfaatnya
  - 3) Keadaan barang/ uang dapat diserahkan
  - 4) Barang yang diperjual-belikan milik penjual atau mewakilinya
  - 5) Barang itu diketahui oleh pembeli dan penjual

## 5. Jual beli yang di larang dan yang diperbolehkan dalam Islam

Jual beli yang dilarang dalam Islam, Wahbah Az-Zuhaili membagi menjadi 4 (empat) poin yaitu sebagai berikut:<sup>31</sup>

### a. Terlarang sebab ahliyah (ahli akad)

Ahli akad adalah orang yang melakukan akad, baik dari penjual maupun pembeli. Ulama telah sepakat bahwa jual beli dikategorikan syahid apabila dilakukan oleh orang yang baliqh, berakal dan memilih. Adapun yang dipandang tidak sah dalam jual beli adalah sebagai berikut:

#### 1) Jual beli orang gila

Ulama' fiqh sepakat bahwa jual beli orang yang gila tidak sah, begitu pula sejenisnya seperti orang mabuk dan lain-lain. Jika orang gila dapat sadar seketika dan gila seketika (kadang-kadang sadar dan kadang-kadang gila). Maka akad yang dilakukannya pada waktu sadar dinyatakan sah dan yang dilakukan ketika tidak gila tidak sah.<sup>32</sup>

#### 2) Jual beli anak kecil

Ulama' fiqh sepakat bahwa jual beli anak kecil (belum *mumayyiz*) dipandang tidak sah, kecuali dalam perkara-perkara yang ringan atau sepele.

---

<sup>31</sup>Wahbah Az-Zuhaili, *al Fiqh al-Islam wa Adillatuhu*, terj: Abdul hayyie al-kattani, dkk, peny: Harlis Kurniawan, jilid 5, cet: 1, (Jakarta: Gema Insani, 2011), h. 72

<sup>32</sup>Sulaiman Rasjid, *Fiqih Islam (Hukum Fiqih Lengkap)*, (Bandung: Sinar Baru Algensido, 1994), Cet. Ke-24. h. 281.

3) Jual beli orang buta

*Jumhur ulama'* mengatakan bahwa jual beli orang buta adalah sah apabila orang buta itu memiliki hak *khiyar*. Sedangkan menurut ulama' *syafi'iyah* membolehkan jual ini, kecuali jika barang yang dibeli itu telah ia lihat sebelum matanya buta.<sup>33</sup>

4) Jual beli terpaksa

Jual beli ini tidak sah karena tidak ada keridhaan baik dari penjual maupun pembeli. Jual beli dianggap tidak sah hukumnya, jika salah satu dari penjual atau pembelinya merasa terpaksa yang bukan dalam hal yang benar.<sup>34</sup>

5) Jual beli fudhul

Adalah jual beli milik orang tanpa seijin pemiliknya, disayari'at-kan agar kedua pihak yang melakukan akad jual beli adalah orang yang mempunyai hak milik penuh terhadap barang yang sedang diperjualbelikan atau ia mempunyai hak untuk menggantikan posisi pemilik barang yang asli.

6) Jual beli orang yang terhalang

Terhalang disini adalah terhalang karena kebodohan, bangkrut atau sakit. Jual beli orang yang bodoh yang suka menghamburkan hartanya, menurut pendapat ulama' Malikiyyah, Hanafiayah dan pendapat paling shohih dikalangan Hanabilah harus ditangguhkan.

---

<sup>33</sup>*Ibid*, h. 282.

<sup>34</sup>Saleh Al-Fauzan Al-Mulakhasul, *Fiqh Sehari-Hari*, (Jakarta: Gema Insani, 2006), h.366.

Adapun menurut ulama' *syafi'iyah*. Jual beli tersebut tidak sah sebab tidak ada ahli dan ucapannya dipandang tidak dapat dipegang.

7) Jual beli *malja*

Jual beli *malja* adalah jual beli orang yang sedang dalam bahaya, yakni untuk menghindari dari *perbuatan dzhalim*. Jual beli tersebut *fasid*, menurut ulama' *Hanafiyyah* dan batal menurut ulama *Hanabilah*.<sup>35</sup>

b. Terlarang sebab *sighat*

Jual beli terlarang sebab *sighat* maksudnya adalah tidak terpenuhinya perkataan, ucapan serah terima (ijab-qabul) baik dari penjual maupun pembeli. Jual beli yang tidak memenuhi ketentuan tersebut dipandang tidak sah.

c. Terlarang sebab *mauqud 'alaih*

Secara umum *mauqud 'alaih* adalah harta yang dijadikan alat pertukaran oleh orang yang akad, biasa disebut maba'i (barang jualan) dan harga. Ulama' fiqh sepakat bahwa jual beli dianggap sah apabila *mauqud alaih* adalah barang yang tetap atau bermanfaat, berbentuk dapat diserahkan, dapat dilihat oleh orang yang melakukan akad, tidak bersangkutan dengan milik orang lain dan tidak ada larangan dari *syara'*.

---

<sup>35</sup>*Ibid*, h. 367.

d. Terlarang sebab syarat

Ulama sepakat membolehkan jual beli yang memenuhi persyaratan rukunnya. Namun demikian ada beberapa masalah yang diperselisihkan diantara para ulama, diantaranya sebagai berikut:

1) Jual beli riba

Adalah setiap kelebihan dari modal dasar atau asli, yang ditentukan sebelumnya, karena semata-mata imbalan bagi berlalunya waktu.<sup>36</sup>

2) Jual beli barang dari hasil merampas

Yakni merampas pedagang dari perjalanan menuju tempat yang dituju sehingga orang yang dicegatnya akan mendapatkan keuntungan, ulama *Malikiyyah* berpendapat bahwa jual beli seperti ini adalah *fasid*.

Jual beli yang diperbolehkan oleh agama Islam adalah jual beli yang dilakukan dengan kejujuran, tidak ada kesamaran atau unsur penipuan. Kemudian rukun dan syaratnya terpenuhi, barangnya bukan milik orang lain dan tidak terikat dengan khiyar lagi.<sup>37</sup>

### C. Tinjauan Umum Sistem Diskon

Dalam suatu transaksi perdagangan selalu melibatkan dua belah pihak yaitu pihak pembeli sebagai pihak penerima barang dan penjual sebagai pihak yang menyerahkan barang. Sebelum transaksi terjadi, kedua belah pihak harus mencapai kesepakatan mengenai harga dari barang-barang yang di perjual belikan beserta syarat-syarat lainnya, termasuk didalamnya mengenai potongan harga

---

<sup>36</sup>Yusuf Al-Qardhawi, *Fawa'idh Al-Bunuk Hi Ar-Riba Al-Haram*, Terjemah. Setiawan Budi, *Bunga Bank Haram*, (Jakarta: Akbur Media Eka Sarana, 2001), h. 58.

<sup>37</sup>M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003). Cet-1, h. 128.



pada barang yang akan dibeli. Potongan harga merupakan salah satu cara yang digunakan perusahaan untuk menarik minat pembeli untuk melakukan transaksi pembelian dalam hal ini biasa disebut dengan transaksi pemasaran promosi.

### **1. Pengertian Diskon**

Diskon merupakan pengurangan dari harga daftar yang diberikan oleh penjual kepada pembeli yang juga mengorbankan fungsi pemasaran atau menyediakan fungsi tersebut untuk dirinya sendiri. Potongan harga dapat menjadi alat yang bermanfaat dalam perencanaan strategi pemasaran.<sup>38</sup>

Menurut Carthy yang dikutip oleh Arif Isnaini, definisi diskon merupakan pengurangan dari harga daftar yang diberikan oleh penjual kepada pembeli yang juga mengorbankan fungsi pemasaran atau menyediakan fungsi tersebut untuk dirinya sendiri. Potongan harga dapat menjadi alat yang bermanfaat dalam perencanaan strategi pemasaran.<sup>39</sup>

Berdasarkan pengertian di atas maka dapat diperoleh pengertian bahwa diskon adalah potongan harga yang diberikan kepada pembeli dengan harga yang telah ditetapkan yang biasanya merupakan strategi dalam promosi. Sistem diskon sering digunakan oleh penjual dalam meningkatkan penjualannya karenadengan adanya diskon atau potongan harga sangat menarik minat pembeli untuk mendapatkan barang yang dibutuhkan.

Diskon adalah potongan dari harga pasar atau dari harga barang yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Potongan harga ini diberikan oleh penjual untuk meningkatkan penjualannya.

---

<sup>38</sup>Erry Fitrya, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem diskon*, (Malang: Ntp Press, 2005), h.89.

<sup>39</sup>Arif Isnaini, *Model dan Strategi Pemasaran* (Makassar: Ntp Press, 2005), h. 89.

Diskon juga disebut dengan istilah *khasm*. Diskon dalam jual beli Islam terdapat pada 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 jual beli dimana penjual melakukan penjualan dengan harga yang lebih rendah dari pada harga pasar atau dengan potongan (diskon). Penjualan semacam ini biasanya hanya dilakukan untuk barang-barang yang nilai bukannya sudah sangat rendah.<sup>40</sup>

Berdasarkan pada konsep tersebut bahwa penjual dalam menerapkan diskon tentunya telah memperhitungkan dengan bijak sana, jangan sampai program diskon mendatangkan kerugian bagi penjual. Penjual menyelenggarakan diskon dengan harapan dapat meningkatkan penjualan. Oleh karena itu, penjual harus merancang program diskon sedemikian rupa sehingga pembeli menjadi tertarik. Memahami perilaku pembeli merupakan penunjang keberhasilan program diskon agar program tersebut tepat sasaran. Seorang penjual yang mengalami bagaimana pembeli akan bereaksi terhadap harga atau diskon yang ditawarkan, berarti penjual tersebut lebih baik dari penjual-penjual lainnya yang menjadi pesaing.

## **2. Tujuan Sistem Diskon**

Tujuan dari pemberian diskon adalah agar pembeli untuk membeli barang dalam jumlah yang besar dan memusatkan perhatian pembeli, diadakannya diskon atau potongan. Mendorong pembeli untuk membeli dalam jumlah yang besar sehingga volume penjualan diharapkan

---

<sup>40</sup>Radit Aditiya, "*Jual Beli dalam Hukum Diskon*", (Yogyakarta: Universitas Gajahmada) Vol.2, No. 13/2011.h.3.

akan bisa naik. Pemberian potongan harga akan berdampak terhadap konsumen, terutama dalam pola pembelian konsumen yang akhirnya juga berdampak terhadap volume penjualan yang diperoleh perusahaan.

Tujuan pemberian diskon dari pihak pembeli kepada penjual yakni:

- a. Mengajak pembeli untuk membeli barang yang dijual oleh penjual dalam skala besar.
- b. Untuk menari pembeli dalam skala besar.
- c. Diharapkan pembeli dapat menjadi pelanggan tetap penjual tersebut.<sup>41</sup>

### 3. Jenis-jenis Diskon

Menurut Philip Kotler dalam buku *Manajemen Pemasaran* ada beberapa macam bentuk dari diskon,yaitu:<sup>42</sup>

- a. Diskon tunai.

Diskon tunai adalah pengurangan harga untuk pembeli yang segera membayar tagihannya atau membayar tagihan tepat pada waktunya. Diskon tunai biasanya ditetapkan sebagai suatu persentase harga yang tidak perlu dibayar. Bila mana faktur dibayar dalam beberapa hari tertentu, dan jumlah penuh harus dibayar jika pembayaran melampaui dalam periode diskon. Contoh yang umum adalah “2/10, net 30,” yang berartibahwa pembayaran akan jatuh tempo dalam 30 hari, tetapi pembeli dapat mengurangi 2% jika membayar tagihan dalam 10

---

<sup>41</sup><https://pengusahamuslim.com/2059-harus-saling-rela-dalam-setiap-transaksi.html> diakses pada tanggal 11 November 2020 pukul 10.15 PM.

<sup>42</sup>Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol* (Jakarta : PT. Prehallindo, 2005), h. 16.

hari. Diskon tersebut harus diberikan untuk semua pembeli yang memenuhi persyaratan tersebut. Diskon seperti itu biasa digunakan dalam banyak hal industri dan bertujuan meningkatkan likuiditas penjual dan mengurangi biaya tagihan dan biaya hutang taktertagih. dapat diberikan atas dasar tidak kumulatif (berdasarkan tiap pesanan yang dilakukan) atau atas dasar kumulatif (berdasarkan jumlah unit yang dipesan untuk suatu periode). Diskon memberikan insentif bagi pelanggan untuk membeli lebih banyak dari seorang penjual dan tidak membeli dari banyak sumber.

b. Diskon Fungsional (*Functional Discount*).

Diskon fungsional juga disebut diskon perdagangan (*Trade Discount*), ditawarkan oleh produsen pada para anggota saluran perdagangan jika mereka melakukan fungsi-fungsi tertentu seperti menjual, menyimpan, dan melakukan pencatatan. Produsen boleh memberikan diskon fungsional yang berbeda bagi saluran perdagangan yang berbeda karena fungsi-fungsi mereka yang berbeda, tetapi produsen harus memberi diskon dalam tiap saluran perdagangan.

c. Diskon Musiman (*Seasonal Discount*).

Diskon musiman merupakan pengurangan harga untuk pembeli yang membeli barang atau jasa di luar musimnya. Diskon musiman memungkinkan penjual mempertahankan produksi yang lebih stabil selama setahun. Produsen ski akan menawarkan diskon musiman untuk pengecer pada musim semi dan musim panas untuk mendorong

dilakukannya pemesanan lebih awal. Hotel, motel, dan perusahaan penerbangan juga menawarkan diskon musiman pada periode-periode yang lambat penjualannya.

d. Potongan (*Allowance*).

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

#### 4. Faktor Terjadinya Diskon

Ada beberapa faktor yang menyebabkan perusahaan memberikan potongan harga kepada produk yang dijualnya. Menurut Bukhari Alma ada beberapa hal yang menyebabkan dilakukan pemberian potongan harga kepada konsumen, yaitu:<sup>43</sup>

- a. Konsumen membayar lebih cepat dari waktu yang telah ditentukan.
- b. Pembelian dalam jumlah besar.
- c. Adanya perbedaan timbangan.

---

<sup>43</sup>Bukhari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2000), h. 132.

Sedangkan menurut Djasmin Saladin ada beberapa alasan perusahaan memprakarsai pemotongan harga, yaitu :<sup>44</sup>

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

Menurut Anne Ahira, dalam penerapannya strategi diskon tidak dilakukan secara serampangan atau pada sembarang kondisi. Langkah atau kebijakan ini menyangkut beberapa kondisi, diantaranya:<sup>45</sup>

- a. Produk Melimpah

Strategi diskon diterapkan ketika jumlah produk yang ada cukup melimpah atau jauh melebihi jumlah permintaan yang ada. Untuk itu diperlukan langkah agar stok produk yang besar tidak macet atau justru malah menumpuk dan memenuhi gudang. Apalagi hukum ekonomi menyebutkan bahwa besarnya *supply* yang tidak dibarengi peningkatan *demand* akan mendorong terjadinya penurunan harga.

- b. Rendahnya Permintaan Pasar

Kondisi ini bisa berupa rendahnya tingkat konsumsi masyarakat akibat rendahnya pendapatan ataupun terjadinya krisis ekonomi sehingga menyebabkan lesunya sektor riil. Seperti halnya dengan hukum ekonomi, rendahnya demand atau permintaan pasar terhadap suatu produk akan mendorong terjadinya penurunan harga. Pada kondisi semacam ini

---

<sup>44</sup>Djasmin Saladin, *Manajemen Pemasaran “ Analisa, Perencanaan, Pelaksanaan, dan Pengendalian ”* (Bandung : Linda Karya ,2003), h.151.

<sup>45</sup><http://www.anneahira.com/pengertian-diskon.htm>, diakses 15 November 2020 pukul 11.15 WIB.

penurunan harga merupakan konsekuensi logis dari kondisi pasar yang ada. Sehingga pengertian diskon sebagai langkah menurunkan harga merupakan keharusan yang dilakukan pengusaha agar tetap bertahan, bukan suatu strategi bisnis. Ketika diskon diberikan melalui trik promosi yang memikat sehingga berhasil mengkondisikan pasar sekaligus merangsang masyarakat untuk membeli, itu baru bisa disebut strategi bisnis yang cukup jitu.

#### c. Persaingan Harga

Suatu bisnis tentu tidak terlepas dari masalah persaingan. Berkumpulnya sejumlah usaha sejenis di suatu wilayah akan mendorong meningkatnya persaingan yang terjadi. Indikator yang paling mudah untuk memenangkan pertarungan adalah dengan menerapkan harga yang lebih rendah dibanding pesaing lain. Apabila ada satu usaha yang memulai dengan menurunkan harga produk, maka akan memancing pengusaha lainnya untuk berlaku sama, yaitu dengan menurunkan harga atau memberikan diskon yang lebih besar.

### **5. Hukum Kartu Diskon**

Pada dasarnya Islam melarang pemerintah turut campur dalam penetapan harga barang. Harga sebuah barang diserahkan kepada hukum ekonomi ketersediaan barang dan besarnya permintaan yang diatur oleh Allah berdasarkan hikmahnya. Harga pasar sebuah barang tersebut berdasarkan kerelaan kedua belah pihak yang bertransaksi.

Hadis dari al-Baihaqi, Ibn Majah dan Ibn Hibban, Rasulullah menyatakan

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ يَقُولُ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

*Artinya: “dari Abu said al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda: sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan secara suka sama suka”. (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibbah)<sup>46</sup>*

Sistem diskon dilakukan dengan cara memotong beberapa persen dari harga asli, sehingga harga yang ditawarkan berkurang dari harga asli penawaran produk. Besar diskon biasanya dinyatakan dalam bentuk persentase (%).

Namun, pada kondisi dan jenis barang tertentu, seperti bahan makanan pokok, bahan bakar yang berkaitan dengan hajat orang banyak yang bila tidak diambil kebijakan oleh pemerintah untuk menetapkan harganya dikhawatirkan para pedagang akan menzalimi rakyat banyak, sebagian para ulama dari mazhab Hanafi, Maliki dan Hambali membolehkan kebijakan ini demi menjaga kesetabilan sosial masyarakat dan wujudkan keadilan.

Setelah mengetahui hukum penetapan harga barang oleh pemerintah akan dijelaskan hukum memberikan harga diskon barang. Hukum diskon berkaitan erat dengan permasalahan klasik yang dibahas para Ulama tentang hukum menjual barang di bawah harga pasar. Dalam hal ini para Ulama berbeda pendapat.<sup>47</sup>

**Pendapat Pertama :** Tidak boleh menjual barang dan jasa dibawah harga pasar. Ini pendapat Ulama Mazhab Maliki.

---

<sup>46</sup>*Ibid.*

<sup>47</sup>*Ibid*, h. 349.



Pendapat ini berpegang kepada atsar bahwa Umar bin Khattab melewati Khatib bin Abi Balta'ah *Radhiyallahu Anhuma* yang sedang menjual anggur kering di pasar. Maka Umar berkata kepadanya:

عَنْ سَعِيدِ بْنِ الْمُسَيَّبِ أَنَّ عُمَرَ بْنَ الْخَطَّابِ مَرَّ بِحَاطِبِ بْنِ أَبِي بَلْتَعَةَ وَهُوَ يَبِيعُ زَبِيئَالَهُ بِالسُّوقِ  
فَقَالَ لَهُ عُمَرُ بْنُ الْخَطَّابِ إِنَّمَا أَنْتَ تَزِيدُ فِي السَّعْرِ وَإِنَّمَا أَنْ تَرْفَعَ مِنْ سَوْقِنَا

Artinya: “Dari Sa’id bin al-Musayyab bahwa Umar bin Khattab pernah melewati Hatib bin Abu Balta’ah yang sedang menjual kismis di pasar lalu Umar bin Khattab berkata kepadanya; “Ada dua pilihan buat dirimu, menaikkan harga atau angkat kaki dari pasar kami” (HR.Malik)<sup>48</sup>

Dalil ini tidak kuat karena dalam riwayat Baihaqi Umar *Radhiyallahu anhu* rujuk dari pendapatnya dan mendatangi Hatib di rumahnya, seraya berkata, “ Itu bukanlah keputusan dan perintahku, aku hanya ingin memberikan kebaikan kepada para penduduk negeri. Maka juallah sekehendakmu dan sesukamu.”

Diantara dalil pendapat ini juga bahwa diskon yang diberikan sebagian pedagang dapat memberikan kemudharatan kepada para pedagang lainnya.

Dalil ini juga tidak kuat karena sekalipun diskon ini menyebabkan kemudharatan bagi para pedagang yang lain, akan tetapi diskon mengangkat kemudharatan bagi para pembeli yang mereka adalah masyarakat umum. Dalam kaidah fikih dinyatakan :

يُتَحَمَّلُ الضَّرُّ الْخَاصُّ لِدَفْعِ الضَّرِّ الْعَامِ

<sup>48</sup>HR Malik, dalam kitab *Al-Muwaththa*, Kitab Bab *Al-Rajuli Yastari Al-Syaia Au Yabi’uhu*, no.789 terj: Muhammad Iqbal Qadir, jilid 2 (Jakarta: Pustaka Azzam, 2006), h. 12

Artinya: “kemudharatan untuk suatu kelompok di tanggung demi mengangkat kemudharatan bagi khalayak ramai”<sup>49</sup>

**Pendapat kedua :** Boleh menjual barang barang dibawah harga pasar selagi tujuan pedagang tersebut bukan untuk menghancurkan pedagang lainnya. Ini merupakan pendapat mayoritas para Ulama Mazhab.

Dalil dari pendapat ini, sabda Nabi SAW :

حَدَّثَنَا عَلِيُّ بْنُ عَيَّاشٍ حَدَّثَنَا أَبُو غَسَّانَ مُحَمَّدُ بْنُ مُطَرِّفٍ قَالَ حَدَّثَنِي مُحَمَّدُ بْنُ الْمُنْكَدِرِ عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ رَجُلًا سَمَحًا إِذَا بَاعَ وَإِذَا اشْتَرَى وَإِذَا اقْتَضَى

Artinya: *Telah menceritakan kepada kami 'Ali bin 'Ayyasy telah menceritakan kepada kami Abu Ghossan Muhammad bin Muthorrif berkata, telah menceritakan kepada saya Muhammad bin Al Munkadirdari Jabir bin 'Abdullah radliallahu 'anhu] bahwa Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Allah merahmati orang yang memudahkan ketika menjual dan ketika membeli dan juga orang yang meminta haknya. (HR.Bukhari).<sup>50</sup>*

Dan penjual yang menurunkan harga barangnya berarti penjual yang dirahmati Allah. Dalil pendapat ini juga bahwa harga barang merupakan hak para pemilik barang. Maka seorang penjual berhak menjual barang dengan harga yang dikehendakinya selama ia ridha.

<sup>49</sup>Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat kontemporer*,..h. 349.

<sup>50</sup>HR.Bukhari, Muhammad Fu'ad Abdul Baqi, *Kumpulan Hadist Shahih bukhari Muslim*, (Surakarta:Insan Kamil,2010), h. 354.

Pendapat kedua adalah pendapat yang terkuat dalam masalah ini, yaitu boleh memberikan diskon harga kepada para pembeli. Karena hukum asal jual beli boleh.<sup>51</sup>

#### **D. Member Card**

##### **1. Pengertian *Member Card***

Secara etimologi *Member Card* atau kartu diskon adalah sebuah kertas tebal yang tidak seberapa, biasanya persegi panjang (untuk berbagai keperluan).<sup>52</sup> Adapun *Member Card* atau dalam bahasa Arabnya “ *Bithaqatu at Takhfidh* “ adalah kartu yang pemegangnya mendapatkan potongan harga khusus pada saat berbelanja di beberapa toko yang telah menyepakati sebelumnya untuk memberikan potongan harga.<sup>53</sup>

*Member Card* juga dapat didefinisikan sebagai sebuah kartu yang biasanya dipakai untuk berbagai keperluan yang berhubungan dengan keanggotaan dari sebuah organisasi, perusahaan, atau sebuah perkumpulan yang lebih kecil.

*Member Card* sering juga digunakan oleh perusahaan seperti perusahaan retail, asuransi, butik, salon, atau tempat lainnya untuk memberi kepada memernya fasilitas potongan harga (*discount*) apabila pemegang kartu member berbelanja dan bertransaksi. Untuk mendapatkan kartu member biasanya yang bersangkutan harus menjadi anggota dulu. Menjadi anggota sebuah perkumpulan, perusahaan bisnis atau organisasi dapat dilakukan dengan cara registrasi ke

---

<sup>51</sup>*Ibid.*, 349-350.

<sup>52</sup>W.J.S. Porwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta: PN Balai Pustaka, 2012), h. 447.

<sup>53</sup>Khalid bin Ali Al-Musyaiqih, *Fiqih Mu'amalah Masa kini*, cet. Ke-1, (Klaten: InasMedia, 2009), h. 97.

perusahaan tersebut. Ada beberapa perusahaan yang mengenakan biaya administrasi dan sebagian lagi memberikannya secara cuma-cuma alias gratis. Pada perusahaan-perusahaan yang sifatnya memberikan peluang bisnis sudah tentu biasanya mendaftarkan keanggotaannya bukan cuma sekedar mendaftar tetapi rata-rata akan diharuskan untuk membeli produk mereka baik produk barang maupun produk jasa, (contoh perusahaan-perusahaan MLM).<sup>54</sup>

Dengan demikian menurut peneliti *Member Card* merupakan kartu yang membuat identitas pemiliknya, dan dapat digunakan saat berbelanja di suatu tempat tertentu, serta menawarkan program yang dibuat oleh suatu perusahaan untuk membangun kesetiaan dari anggotanya dengan tujuan agar para anggotanya merasa diistimewakan dan lebih memilih perusahaan yang menerbitkan kartu member tersebut, dan jual beli menggunakan *Member Card* ini sama halnya dengan jual beli yang dilakukan di pasar tradisional yang terdapat perbedaan harga antara konsumen tetap dan tidak tetap, namun dalam pasar tradisional bisa melakukan tawar menawar, sedangkan dalam jual beli menggunakan *Member Card* disuatu toko atau market harga barang tersebut sudah ditentukan oleh pihak market dan tidak bisa ditawar oleh konsumen.

## **2. Macam-macam *Member Card***

### **a. *Free Member Card***

Yaitu kartu keanggotaan yang didapatkan secara gratis (cuma-cuma) atau sekedar membayar biaya pembuatan kartu.

---

<sup>54</sup>Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Mu'amalat Kontemporer*, cet. Ke-14 (Bogor: P.T. Berkah Mulia Insani, 2016), h. 349.

*b. Special Member Card*

Dimana transaksi terjadi antara kedua pihak saja, Penyelenggara yang membuat kartu dan anggota yang membeli kartu.

*c. Common Member Card*

Dimana transaksi terjadi dari ketiga pihak, yaitu penyedia barang dan jasa, penyelenggara yang mengeluarkan kartu, serta anggota yang membeli kartu.<sup>55</sup>

### **3. Pandangan Ulama kontemporer Terhadap *Member Card***

Para Ulama kontemporer sepakat bahwa boleh hukumnya menerbitkan serta menggunakan *Member Card* yang diberikan cuma-cuma kepada para pelanggan, seperti kartu diskon yang diterbitkan oleh beberapa maskapai penerbangan yang pemegangnya berhak mendapat berbagai fasilitas, misalnya potongan harga tiket.

Ini merupakan keputusan *Majma' Al fiqh Al islami* (divisi fiqih OKI), No.127 (1/14) tahun 2003, yang berbunyi, “ *kartu diskon yang diterbitkan oleh hotel, maskapai penerbangan dan beberapa perusahaan yang memberikan fasilitas yang mubah bagi pemegang kartu yang telah memenuhi point tertentu, hukumnya boleh jika kartu diberikan cuma-cuma*”.

Hal ini dibolehkan karena akad yang terjadi antara penerbit kartu dan pemegang kartu adalah akad hibah, maka sekalipun asas kerja kartu diskon mengandung unsur *gharar* disebabkan ketidak jelasan potongan harga barang

---

<sup>55</sup><http://www.ahmadzain.com/read/karya-tulis/262//hukum-menggunakan-member-card/>. diakses pada tanggal 15 November 2020 pukul 11.20 WIB.

yang didapatkan dan berapa besarnya potongan saat menerima kartu, tidak mempengaruhi keabsahan akad sebagaimana yang dijelaskan.

Adapun kartu diskon yang pemegangnya disyaratkan membayar iuran keanggotaan atau membeli kartu tersebut, maka terdapat perbedaan pendapat para Ulama Kontemporer.<sup>56</sup>

Menurut Sami As Sumaylim hukumnya boleh. Karena uang iuran tersebut adalah sebagai imbalan untuk pihak pengelola atau penerbit kartu atas jasa mencari potongan harga dari perusahaan yang menjual barang serta kemudian memberitahukannya kepada pemegang kartu. Dan upah atas kerja ini hukumnya halal.<sup>57</sup>

Pendapat ini tidak kuat, karena jasa yang diberikan oleh penerbit kartu mengandung unsur *gharar*, disebabkan pemegang kartu saat membayar iuran keanggotaan atau membeli kartu diskon ia tidak tahu berapa potongan harga yang akan ia dapatkan dan dari barang apa saja. Lalu pemegang kartu juga tidak tahu apakah uang yang ia bayarkan lebih besar dari pada potongan harga yang ia dapatkan saat berbelanja. Jika uang yang ia bayarkan lebih besar dari potongan harga berarti ia telah rugi, dan sebaliknya. Ini jelas termasuk dalam *gharar* dan *qimar*.

Selain *gharar*, kartu diskon jenis ini juga mengandung unsur *riba ba'i* dimana pemegang kartu menukar uang iuran keanggotaan dengan uang potongan

---

<sup>56</sup>Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Mu'amalat Kontemporer*, cet. ke-18 (Bogor: P.T. Berkah Mulia Insani, 2018) h. 351.

<sup>57</sup>Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Mu'amalat Kontemporer*, cet. ke-14, (Bogor: P.T. Berkah Mulia Insani, 2016), h. 298.

harga barang atau jasa yang sejenis, namun berbeda nominalnya dan tidak tunai.<sup>58</sup> Oleh karena alasan di atas, maka lembaga-lembaga fikih internasional telah mengeluarkan fatwa mengharamkan kartu diskon.

*Al-Majma' Al-Fiqhiy Al-Islami* (divisi fikih Rabithah Alam Islami) dalam rapat tahunan ke-XVIII menfatwakan: “Setelah membaca, menelaah serta mendiskusikan penelitian-penelitian yang diajukan ke majelis tentang hukum kartu diskon maka diputuskan: **tidak boleh menerbitkan serta membeli kartu diskon**, jika untuk mendapatkan kartu tersebut, konsumen ditarik iuran keanggotaan atau uang administrasi. Karena kartu ini mengandung unsur gharar. Karena pada saat pemegang kartu memberikan uang kepada penerbit kartu, ia tidak tahu apakah akan mendapatkan imbalan dari uang yang ia berikan atau tidak. Pada saat itu pemegang kartu telah mengalami kerugian, namun ia belum tentu mendapatkan imbalan kelak atas uang pembayaran kartu”.

*Majma' Al-Fiqh Al-Islami* (divisi fikih OKI) juga mengharamkan dengan keputusan No. 127 (1/14) tahun 2003, yang berbunyi, “Kartu diskon yang diterbitkan oleh hotel, 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. Adapun jika pemegang kartu ditarik iuran atau uang jasa maka hukum kartu itu tidak boleh karena mengandung unsur gharar”.

Lembaga Fatwa kerajaan Arab Saudi juga mengharamkan, fatwa No. 19114, yang berbunyi: “Setelah dipelajari tentang kartu diskon maka diputuskan

---

<sup>58</sup>Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat kontemporer*,...h.351-352.

*bahwa kartu diskon hukumnya tidak boleh; baik menerbitkan ataupun memilikinya, berdasarkan dalil-dalil berikut.<sup>59</sup>*

*Pertama: kartu ini mengandung unsur gharar dan spekulasi, karena membayar iuran keanggotaan ataupun uang administrasi untuk mendapatkan kartu tidak ada imbalannya. Karena terkadang berakhir masa berlaku kartu namun pemegangnya sama sekali belum menggunakannya atau ia menggunakannya namun potongan yang didapat tidak seimbang dengan uang yang dibayar kepada penerbit kartu, hal ini merupakan gharar dan spekulasi. Allah berfirman:*

*إِنِّي أُرِيدُ أَنْ تَبُوءَ بِإِثْمِي وَإِثْمِكَ فَتَكُونَ مِنْ أَصْحَابِ النَّارِ وَذَلِكَ جَزَاءُ الظَّالِمِينَ*

*Artinya :“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil”. (QS. An-Nisaa: 29).<sup>60</sup>*

Dari penjelasan lembaga-lembaga fatwa tersebut dapat dipahami bahwa kartu diskon yang pemegangnya diharuskan membayar iuran keanggotaan atau uang administrasi, hukumnya tidak dibolehkan. Tetapi, jika uang yang ditarik dari pemegang kartu hanya sebatas uang penggantian biaya pembuatan kartu yang nyata-nyata dibutuhkan untuk menerbitkan satu kartu dan pihak penerbit sama sekali tidak mengambil keuntungan dari penerbitan kartu tersebut, baik jasa perantara atau apapun namanya maka hal ini dapat disamakan dengan penerbitan kartu secara gratis. Dan disepakati oleh para ulama kontemporer hukumnya boleh.

---

<sup>59</sup>*Ibid*, h. 353

<sup>60</sup>Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan*, (Bandung: CV Penerbit Diponegoro 2006), h.65.



Menurut Oni Sahroni bahwa kartu tersebut tersebut dapat dibagi dalam dua bagian, yang pertama adalah setiap Member yang membayar keanggotaan tanpa harus membayar uang iuran bulanan dalam kondisi seperti ini diperkenankan dalam hukum Islam dan biaya keanggotaan itu sah, halal menurut fiqih dan dianggap sebagai *ta'wid* (ganti rugi). Lazimnya yang berlaku di lembaga keuangan Syariah, sebagaimana ditegaskan oleh fatwa Dewan Syariah Nasional MUI tentang *ta'wid*, dan yang kedua kartu yang berbayar dimana *Member* atau peserta berkewajiban selain membayar keanggotaan dan juga membayar iuran bulanan dalam kondisi seperti ini akan terjadi ketidakpastian sehingga boleh jadi seorang *Member* yang berbelanja rutin akan mendapatkan diskon, sementara seseorang yang telah membayar dalam jumlah yang sama tidak pernah berbelanja dan tidak mendapatkan diskon, dalam bahasa fiqih kondisi ketidakpastian ini dinamakan dengan *gharar*.<sup>61</sup>

Menurut Khalid Al Mushlih bahwa harga kartu tersebut merupakan upah untuk penyelenggara karena telah menjadi perantara kepada para penyedia jasa agar mereka memberikan discount kepada para anggota *Member Card*. Upah seperti ini dibolehkan karena termasuk upah dari sebuah kerja.<sup>62</sup>

- a. Beberapa ulama kontemporer menyatakan keharamannya berdasarkan *Al Majma' Al Fiqh di Rabithah al 'Alam al Islami* pada daurahnya yang ke-18 yang bertempat di Makkah pada tanggal 10-14 Rabi'ul Awal 1427 H/ 8-12 April 2006 M dan *al-Lajnah ad Daimah lil Ifta'* di Saudi Arabia

---

<sup>61</sup><https://youtu.be/Pk44k6or0NA>

<sup>62</sup><https://www.ahmadzain.com/read/karya-tulis/262/hukum-menggunakan-member-card/> diakses pada tanggal 15 November 2020 pukul 11.30 WIB.

telah mengeluarkan fatwa no : 12429 dan no. 19114. Mereka menyatakan alasan-alasan sebagai berikut :<sup>63</sup>

**Alasan Pertama** adalah *Member Card* mengandung *gharar*. Karena anggota sudah membayar kartu, dengan tujuan mendapatkan diskon dari harga barang atau jasa yang ditawarkan, padahal dia tidak mengetahui kadar diskon yang akan diterimanya, mungkin saja jumlahnya lebih kecil dari harga kartu itu sendiri, bisa jadi lebih besar dari harga kartu tersebut. Hal ini merupakan *gharar* yang diharamkan di dalam Islam. Dalam hadist Abu Hurairah ra, bahwasanya ia berkata:

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ

Artinya : “Bahwasanya Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam melarang jual beli dengan cara melempar kerikil dan jual beli yang mengandung unsur penipuan.” (HR Muslim)<sup>64</sup>

**Alasan kedua** di dalam *Member Card* terdapat unsur spekulatif, karena anggota yang telah membayar kartu dengan harga tertentu tidak tahu apakah dia akan untung dalam transaksi ini, atau akan merugi. Jika dia menggunakan kartu tersebut secara terus menerus, mungkin dia akan beruntung, tetapi sebaliknya jika dia tidak memakainya kecuali hanya sedikit saja, atau tidak memakainya samasekali, tentunya dia akan merugi. Ini adalah bentuk perjudian yang diharamkan Islam, sebagaimana firman Allah swt :

---

<sup>63</sup>Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Mu'amalat Kontemporer*, cet-ke18, (Bogor: P.T. Berkat Mulia Insani, 2018), h. 298.

<sup>64</sup>HR Muslim, Kitab Al-buyu, Bab: *Buthlaan Bai Al-Hashah wal Bai Alladzi Fihi Gharar*,1513, dalam jurnal *Jual beli gharar*, Ustadz Abu Asma kholid Syamhudi

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkurban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.” (Qs Al Maidah: 90)<sup>65</sup>

**Alasan ketiga** karena *Member Card* ini di dalamnya terdapat unsur penipuan dengan tujuan menguras harta orang lain. Karena sebagian besar diskon yang dijanjikan di dalam *Member Card* ini hanyasekedar iming-iming yang jauh dari kenyataan. Begitu juga sebagian dari harga barang-barang yang di diskon ternyata dinaikan terlebih dahulu, sehingga terkesan bahwa harga tersebut adalah harga diskon padahal sebenarnya tidaklah demikian.

**Alasan keempat** yaitu, *Member Card* ini banyak menimbulkan perselisihan dan pertengkaran, khususnya antara anggota dengan pihak penyedia barang dan jasa, yang kadang mereka tidak mau memberikan diskon sebagaimana yang dijanjikan oleh pihak yang mengeluarkan *Member Card*. Hal seperti ini harus dicegah dan dilarang.

- b. Ada sebagian ulama yang membolehkan penggunaan *Member Card* ini dengan beberapa alasan yaitu:<sup>66</sup>

<sup>65</sup>Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan*, (Bandung: CV Penerbit Diponegoro 2006), h.83.

<sup>66</sup>Khalid bin Ali Al-Musyaiqih, *Fiqh Mu'amalah Masa kini*, cet. Ke-1, (Klaten: Inas Media, 2009), h. 102.

**Alasan pertama** pada dasarnya semua *muamalah* adalah halal sampai ada dalil yang mengharamkan.

**Alasan kedua** bahwa harga kartu merupakan upah untuk penyelenggara karena telah menjadi perantara kepada para penyedia jasa agar mereka memberikan diskon kepada para anggota *Member Card*. Upah seperti ini dibolehkan karena termasuk upah dari sebuah kerja.

**Alasan ketiga** adanya *gharar* di dalam *member card* bukanlah *gharar* yang diharamkan *syari'ah*, karena dikategorikan *gharar* yang sedikit. Sedangkan *gharar* yang diharamkan adalah *gharar* dimana suatu transaksi antara kedua belah pihak, terdapat kemungkinan satu pihak mendapatkan keuntungan di atas kerugian pihak lain.

**Alasan keempat** adalah *Member Card* yang diberikan secara cuma-cuma boleh digunakan dalam transaksi karena hukumnya *hibah* walaupun mendapatkan beberapa fasilitas karena hukumnya *hibah* jadi diperbolehkan.

**Alasan Kelima** adalah Imam Ahmad membolehkan seseorang mengatakan kepada pihak lain: “pinjamkan saya uang dari fulan sebanyak 100 juta, nanti kamu akan mendapatkan 10 juta dari saya.” Maka, jika menjadi makelar hutang sajableh, tentunya menjadi makelar diskon lebih diperbolehkan.<sup>67</sup>

---

<sup>67</sup>*Ibid*, h. 103.

Beberapa analis menyatakan boleh dengan ketentuan-ketentuan sebagai berikut:<sup>68</sup>

- 1) Kejelasan potongan harga. Berapa persen potongan yang akan dia dapat ketika menggunakan kartu tersebut harus di tentukan dengan jelas.
- 2) Kejelasan tentang potongan dari jenis produk apa saja yang akanmendapatkan diskon jika menggunakan kartu tersebut.

### **E. Akad Penerbitan *Member Card***

Akad yang digunakan dalam penerbitan *Member Card* adalah akad *ijarah*(sewa), bahwa konsumen membayar kartu anggota tersebut untuk mendapatkan diskon dari suatu toko pada saat berbelanja. *Ijarah* berasal dari kata *al-ajru* yang secara bahasa berarti imbalan (*al-‘iwadh*). *Ijarah* merupakan jual beli manfaat untuk mendapatkan imbalan. Sedangkan secara terminologi, akad *ijarah* sama artinya dengan perjanjian sewa-menyewa.<sup>69</sup>

#### **1. Pengertian *ijarah* menurut istilah ParaUlama berbeda-beda, yaitu:**

- a. Menurut Malikiyah, pengertian*ijarah* adalah:

تَسِيَهُ التَّعَاقُدِ عَلَى مَنَفَعَةِ الْأَدْمِيِّ وَبَعْضِ الْمُنْقُولَانِ

Artinya : “*Nama bagi akad-akad untuk kemanfaatan yang bersifat manusiawi dan sebagian yang dapat dipindahkan*”.<sup>70</sup>

<sup>68</sup>*Ibid.*

<sup>69</sup>Burhanuddin S, *Hukum Kontrak Syariah*, (Yogyakarta: BPFE, 2009), h. 94.

<sup>70</sup>Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, cet ke-10 (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2016), h.

Dari penjelasan Madzab Malikiyah, sewa adalah pemindahan pemilikan manfaat tertentu yang diperbolehkan dalam waktu tertentu dan dalam kompensasi tertentu.

b. Menurut Syaikh Syihab Al-Din pengertian *ijarah* adalah:

عَقْدٌ عَلَىٰ مَنفَعَةٍ مَّعْلُومَةٍ مَّقْصُودَةٍ قَابِلَةٍ لِلْبَدْلِ وَالْإِبَاحَةِ بِعَوَضٍ وَضَعًا

Artinya : “Akad atas manfaat yang diketahui dan disengaja untuk memberi dan membolehkan dengan imbalan yang diketahui ketika itu”.<sup>71</sup>

Dari penjelasan Syaikh Syihab Al-Din *ijarah* adalah suatu jenis akad atau transaksi terhadap suatu manfaat tertentu yang bersifat mubah dan boleh dimanfaatkan dengan cara memberi imbalan tertentu.

c. Menurut Hanafiah pengertian *ijarah* adalah:

Artinya : Akad untuk membolehkan pemilikan manfaat yang diketahui dan disengaja dari suatu zat yang disewa dengan imbalan”.<sup>72</sup>

Dari penjelasan Madzab Hanafiah, sewa merupakan suatu transaksi yang memberi keuntungan pemilikan suatu manfaat yang dapat diketahui kadarnya untuk suatu maksud tertentu dari barang yang disewakan dengan adanya imbalan.

d. Menurut Sayyid Sabiq pengertian *ijarah* adalah salah satu akad yang berisi pengambilan manfaat dengan jalan penggantian.<sup>73</sup>

<sup>71</sup>Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah ...*, h. 114.

<sup>72</sup>*Ibid*, h.114.

<sup>73</sup>Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah jilid 13*, terj. Kamaluddin A. Marzuki (Bandung: PT. Alma'arif,1995), h. 15.

## 2. Rukun dan Syarat *Ijarah*

Abu Hanifah berpendapat bahwa rukun dan syarat *ijarah* hanyalah *ijab* dan *qabul*. Adapun golongan Syafi'iyah, Malikiyah dan Hanabilah berpendirian bahwa rukun *ijarah* itu terdiri dari:<sup>74</sup>

- a. Aqid adalah orang yang melakukan akad yaitu *Muajjir* (orang yang memberikan sewa) dan *musta'jir* (penyewa).
- b. Adanya *Sigat* (*ijab* dan *qabul*) antara *muajjir* dan *musta'jir*.
- c. *Ujrah*, upah atau imbalan.
- d. Adanya manfaat dari barang yang disewakan atau jasa dan tenaga dari orang yang bekerja tersebut.

Adanya syarat-syarat terhadap rukun-rukun yang melekat dalam akad *ijarah* diantaranya yaitu:

- a. Yang terkait dengan dua orang yang berakad yaitu harus berakal, *balig*, sehat selain itu, ulama bersepakat bahwa orang yang melakukan akad *ijarah* harus orang yang berkompeten, cakap melakukan *tasharruf* (mengendalikan harta) serta harus ada kerelaan dari masing-masing pihak (saling meridhai).<sup>75</sup>
- b. Terkait adanya *sigat* (*ijab* dan *qabul*) yaitu harus saling ridha (rela) antara kedua belah pihak baik berupa perkataan atau pernyataan lain yang

---

<sup>74</sup>Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2010), h. 278.

<sup>75</sup>Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, cet ke.10 (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 117.

menunjukkan adanya persetujuan kedua belah pihak yang melakukan akad *ijarah*.<sup>76</sup>

- c. *Ujrah* (upah atau imbalan) dalam hal ini imbalan harus sudah jelas atau sudah diketahui jumlahnya, pembayaran uang sewa harus bernilai yang jelas dan uang sewa harus diserahkan bersama dengan penerimaan barang yang disewakan.<sup>77</sup>
- d. Manfaat, pemenuhan manfaat sendiri harus diperoleh dengan cara *syar'i* serta kemampuan untuk memenuhi manfaat harus nyata dan sesuai dengan *syari'ah*. Manfaat harus diketahui sehingga bisa menghilangkan ketidak tahuan yang akan mengakibatkan perselisihan dikemudian hari.<sup>78</sup>

### 3. Macam-macam *Ijarah*

- a. *Ijarah 'ala al-manafi'* (*ijarah* manfaat) yaitu *ijarah* yang objek akadnya adalah manfaat, seperti menyewakan rumah untuk ditempati, mobil untuk dikendarai dll.<sup>79</sup> Dalam hal ini *muajjir* mempunyai benda-benda tertentu yang dapat dimanfaatkan dan *musta'jir* butuh benda tersebut dan terjadi kesepakatan antara keduanya, dimana *muajjir* mendapatkan imbalan dari *musta'jir* dan *musta'jir* mendapatkan manfaat dari benda tersebut.<sup>80</sup>
- b. *Ijarah 'ala al-'amaal* (*ijarah* yang bersifat pekerjaan) yaitu *ijarah* yang objek akadnya jasa atau pekerjaan, seperti membangun gedung atau menjahit pakaian dll. Dalam hal ini *muajjir* adalah orang yang mempunyai

---

<sup>76</sup>Idris, *Hadis Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*, ( Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), h. 236.

<sup>77</sup>*Ibid*, h. 237

<sup>78</sup>Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*,... h.279

<sup>79</sup>Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Teras, 2011), h. 85-86.

<sup>80</sup>M. Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah* ( Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), h. 188.



keahlian, tenaga, jasa dll.<sup>81</sup> Kemudian *musta'jir* adalah pihak yang membutuhkan keahlian, tenaga atau jasa tersebut dengan imbalan tertentu. *Muajjir* mendapatkan upah (*ujrah*) atas tenaga yang ia keluarkan untuk *musta'jir* dan *musta'jir* mendapatkan tenaga atau jasa dari *muajjir*.<sup>82</sup> Misalnya, yang mengikat bersifat pribadi adalah menggaji seorang pembantu rumah tangga, sedangkan yang bersifat serikat, yaitu sekelompok orang banyak yang menjual jasanya untuk kepentingan orang banyak. Seperti buruh bangunan, buruh pabrik, tukang jahit dll.<sup>83</sup>

---

<sup>81</sup>Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Teras, 2011), h. 85-86.

<sup>82</sup>M. Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah ...*, h. 188.

<sup>83</sup>Laili Nur Amalia, "Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penerapan Akad Ijarah Pada Bisnis Jasa Laundry", *Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam*, (Banyuwangi) Vol. 5 Nomor 2, 2015, h. 171.

### **BAB III**

#### **HASIL PENELITIAN**

##### **A. Praktik Pemotongan Harga Menggunakan *Member Card***

Pada umumnya praktek jual beli itu sama, namun ada perbedaan mengenai strategi bisnis yang dilakukan masing-masing pelaku usaha, seperti penggunaan *Member Card* yang diberikan pelaku usaha kepada konsumen agar menarik perhatian dan mengikat konsumen. *Member Card* adalah kartu keanggotaan yang berfungsi sebagai kartu diskon untuk produk yang dijual, dan dapat digunakan saat berbelanja sesuai dengan program-program khusus yang ditawarkan oleh perusahaan kepada konsumen. Cara ini banyak dilakukan oleh pelaku usaha seperti swalayan, restaurant, butik, toko buku, hotel, maskapai penerbangan dan lain-lain.

Cara untuk menjadi *Member* ataupun mempunyai *Member Card* maka para anggota harus mengisi data sebagai berikut:

- 1 Mengisi formulir pendaftaran sesuai identitas (KTP). Untuk pendaftaran *Member Card* boleh menggunakan KTP dalam pembuatan *Member* tersebut.
- 2 Membayar uang pendaftaran sebesar Rp.50.000,00 sebagai uang pembuatan kartu, dan untuk pelanggan yang berbelanja dengan minimal RP.500.000,00 akan diberikan kartu secara gratis, dengan landasan pelanggan bersedia menjadi *Member*.
- 3 Karyawan yang bertanggung jawab dalam pembuatan *Member Card* akan menginput data calon *Member* baru ke komputer.

*Member Card* sudah bisa di gunakan dan wajib di bawa setiap kali melakukan transaksi.

- 4 *Customer* yang menggunakan *Member Card* harus melakukan perpanjangan pemberlakuan *Member Card* setiap tahunnya karena *Member Card* hanya berlaku 1 tahun jika tidak di lakukan perpanjangan *Member Card* tersebut akan di bekukan sampai di aktifkan kembali dengan melakukan perpanjangan masa aktifnya.

Keuntungan yang di dapatkan oleh pengguna *Member Card* adalah sebagai berikut:

- a. Mendapatkan potongan harga melalui *Member Card*, 20%-30% untuk produk *fashion* dan 5-10% untuk produk supermarket.
- b. Mendapatkan point atas jumlah harga belanjaan, belanjaan dengan harga Rp 10.000,- akan mendapatkan 1 poin dan jumlah poin minimum yang dapat ditukarkan adalah 250 poin, poin tersebut dapat ditukarkan dengan hadiah, sesuai dengan ketentuan di Toko.

“Tujuan menjadikan costumer itu *Member* pertama yaitu untuk memberikan keuntungan potongan harga dan timbal baliknya untuk kita dapat data base jadi dapat nomor handphone jadi kalau ada promo kita lebih mudah menghubungi, dan *Member Card* disini ada 3, pertama *Member Card* buat agen nama nya *Member Card* Biro keuntungan nya diskon 30% tapi biaya pendaftaran Rp.100.000,00 biasanya di gunakan pedagang yang mau di jual lagi, kedua *Member Card* global keuntungan nya diskon 10% biasanya untuk kalangan umum atau semua kalangan dan biayanya Rp.50.000,00, yang terakhir *Member Card* KPR jenis *Member* ini

dibatasi karna biayanya juga murah yaitu Rp. 10.000,00 tapi itu khusus kerudung sekolah yang dapat diskon dan biasanya kita ke arah Pelajar.”

Aplikasi potongan harga melalui *Member Card* adalah pelanggan atau pengguna *Member Card* tersebut membeli produk di Toko pembuatan kartu, pelanggan akan mendapatkan potongan harga jika barang tersebut terdapat diskon melalui *Member Card* baik itu pada produk *fashion* sebesar 20%-30% maupun supermarket sesuai dengan potongan harga yang telah ditetapkan oleh pihak Toko. Biasanya produk *fashion* yang didiskon merupakan produk yang baru, ini digunakan untuk menarik simpati pelanggan yang menggunakan *Member Card*, karena semakin banyak yang menggunakan *Member Card* itu menandakan bahwa pelanggan mereka semakin meningkat.

## **B. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pemoongan Harga Menggunakan *Member Card***

*Member Card* merupakan suatu hal yang baru dalam transaksi jual beli, Sah tidaknya jual beli sangat berkaitan erat dengan rukun dan syarat. Syarat-syarat tersebut diantaranya mengenai penjual dan pembeli telah melakukan jual beli dengan ridha dan sukarela, tanpa ada paksaan dan kedua belah pihak berkompeten dalam melakukan praktek jual beli, yakni dia adalah seorang *mukallaf* dan *rasyid*.

Mengenai objek jual beli merupakan barang yang suci dan bermanfaat, bukan barang najis atau barang yang haram, merupakan hak milik penuh, objek jual beli dapat diserahkan terimakan, dan jumlah pembayarannya diketahui secara jelas oleh kedua belah pihak sehingga terhindar dari *gharar*.

Sementara sistem jual beli menggunakan *Member Card* dari segi obyek akad perlu dianalisis lebih mendalam. Syarat obyek akad yang dihalalkan adalah karena *mal mutaqawwam* (bernilai menurut *syara'*) serta bebas dari najis dan barang-barang yang diperjualbelikan, ini merupakan barang-barang yang bernilai dan bebas dari najis diantaranya berupa pakaian, aksesoris, tas dan kain. Syarat berikutnya adalah barang ada ketika akad berlangsung dan dapat diserahkan. Syarat ini sudah terpenuhi dimana pembeli mendapatkan barangnya langsung saat berada di toko. Syarat selanjutnya adalah obyek akad harus jelas dan dikenali parapihak sehingga barang harus jelas dari jenisnya dan tentu kualitasnya.

Sedangkan dalam hukum ekonomi syariah (Fikih Mualah) menurut buku Ma'ruf Amin terdapat beberapa prinsip yang harus diperhatikan, karena prinsip-prinsip ini merupakan salah satu substansi dari aktifitas ekonomi yang dianjurkan oleh Syariah. Prinsip-prinsip tersebut adalah sebagai berikut :

Pertama, pada dasarnya segala bentuk mu'malat adalah boleh (mubah) kecuali jika ditentukan lain oleh suatu dalil, baik Al Quran maupun hadist. Ini mengandung arti bahwa hukum Islam memberi kesempatan luas bagi perkembangan bentuk dan macam mu'amalat baru sesuai dengan perkembangan kebutuhan hidup masyarakat.

Adapun landasan prinsip ini salah satunya adalah :<sup>1</sup>

قُلْ أَرَأَيْتُمْ مَا أَنْزَلَ اللَّهُ لَكُمْ مِنْ رِزْقٍ فَجَعَلْتُمْ مِنْهُ حَرَامًا وَحَلَالًا قُلْ إِنَّ اللَّهَ آذِنَ لَكُمْ أَمْ عَلَى اللَّهِ تَفْتَرُونَ

---

<sup>1</sup>Ma'ruf Amin, *Fatwa Dalam Sistem Hukum Islam*, Cet-I (Jakarta : eISAS Jakarta, 2008), h.293

Artinya : *Katakanlah ( Muhammad ), “Terangkanlah kepadaku tentang rezeki yang diturunkan Allah kepadamu, lalu kamu jadikan sebagiannya haram dan sebagiannya halal.”Katakanlah, “Apakah Allah telah memberikan izin kepadamu (tentang ini), ataukah kamu mengada-ada atas nama Allah ? (QS. Yunus : 59 )*<sup>2</sup>

Kedua, Ekonomi Syariah (fikih muamalah) dilakukan atas dasar sukarela (*taradhi*) tanpa mengandung unsur paksaan (*ikhrah*). Prinsip sukarela ini merupakan prinsip yang fundamental dalam setiap aktifitas perekonomian syariah.<sup>3</sup> Dalam hal ini pengguna *Member Card* sudah melakukan pendaftaran, membayar uang pendaftaran, mengetahui produk khusus apa saja yang mendapatkan diskon dan kedua belah pihak sudah saling merelakan dalam transaksi jual beli.

Ketiga, terciptanya pelayanan sosial (*tahqiq al-khidmah al-ijtima'iyah*). Aktifitas ekonomi syariah harus diorientasikan pada terciptanya pelayanan sosial yang bisa meringankan beban kaum yang lemah secara ekonomi. Prinsip ini menjadi tujuan dari setiap aktifitas ekonomi syariah, karena dalam ekonomi syariah selain diperbolehkan untuk menambah keuntungan dan kekayaan yang berlimpah, juga harus memperhatikan kondisi sosial disekitarnya.<sup>4</sup>

Keempat terciptanya keadilan dan keseimbangan (*al-adlu wa at-tawazun*). Muamalat dilaksanakan dengan memelihara nilai keadilan dan menghindari unsur-unsur kezaliman. Segala bentuk Muamalat yang mengandung unsur penindasan tidak dibenarkan.<sup>5</sup>

---

<sup>2</sup>Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan*, (Bandung: CV Penerbit Diponegoro 2006), Surah Yunus ayat 59, h. 242.

<sup>3</sup>Ma'ruf Amin, *Fatwa Dalam Sistem Hukum Islam*, h. 297.

<sup>4</sup>*Ibid.*, h. 302.

<sup>5</sup>*Ibid.*, h. 303.

Kelima, tidak ada tipu daya (*'adam al-gharar*). Salah satu prinsip lainnya itu adalah tidak adanya *gharar* dalam setiap transaksi. Al-imam al-Khithabi menyatakan bahwa setiap jual beli yang tidak diketahui maksudnya dan tidak bisa diukur maka itu *gharar*.

Akan tetapi tentu sulit untuk menghindari unsur *gharar* seratus persen dalam setiap transaksi, karena *gharar* ini termasuk hal yang sulit dihindari seratus persen. Oleh karena, yang dilarang adalah *gharar* yang banyak, sedangkan *gharar* yang sedikit tetap diampuni oleh ajaran Islam. Bolehnya jual beli yang mengandung sedikit mengandung *gharar* ini merupakan kesepakatan diantara para ulama, dengan alasan bahwa *gharar* yang sedikit tersebut sulit untuk dihindari, dan dalam kaidah fikih sesuatu yang sulit untuk dihindari termasuk yang diampuni.

Diantara contoh bolehnya *gharar* kecil ini sebagaimana yang lazim di setiap hotel, bahwa makan pagi telah termasuk dalam harga sewa kamar hotel. Akan tetapi pihak hotel tidak mematok harga makan pagi dengan menu tertentu, tidak peduli apakah yang sewa kamar makan pagi sedikit ataupun banyak. Sebenarnya contoh kasus ini mengandung unsur *gharar*, tapi menurut para ulama *gharar* dalam kasus tersebut *gharar* yang kecil, sehingga diampuni, dan transaksinya tetap dianggap sah.<sup>6</sup>

Keenam, setiap kegiatan ekonomi tentunya yang diharapkan adalah keuntungan, tidak logis jika transaksi ekonomi tidak mengharapkan keuntungan.

Begitu juga dengan yang dilakukan oleh beberapa toko yang mengadakan sistem *Member Card* dengan biaya pembuatan RP. 50.000 dan perpanjangan

---

<sup>6</sup>*Ibid.*, h. 304-305.

masa aktifnya setiap tahun RP. 50.000 yang dibebankan kepada konsumennya. Pihak penyelenggara *Member Card* ini hanya sekedar mengambil keuntungan untuk pembayaran administrasi dan gaji karyawannya.

Tidak ada aturan dalam syariah yang melarang mengambil keuntungan dalam aktifitas perekonomian. Sebaliknya, syariah menganjurkan berniaga yang menguntungkan, sehingga bisa membayar zakat dan sadaqah.<sup>7</sup>

Ketujuh, mu'malat dilakukan atas dasar pertimbangan mendatangkan manfaat dan menghindarkan mudharat, konsekuensi dari prinsip ini adalah bahwa segala bentuk mu'amalat yang dapat merusak atau mengganggu kehidupan masyarakat tidak dibenarkan. Seperti perjudian, penjualan narkoba, prostusi dan sebagainya.

Transaksi jual beli dengan *Member Card* jelas memberi manfaat kepada pelanggannya, dibandingkan dengan mereka yang tidak menggunakan *Member Card*. Mereka akan mendapatkan bonus potongan harga (*Diskon*) dari produk atau jasa tertentu dari harga normal tidak menggunakan *Member Card*.

Pada umumnya orang memerlukan benda yang ada pada orang lain (pemilikinya) dapat dimiliki dengan mudah, tetapi pemiliknya kadang-kadang tidak mau memberikannya. Adanya syariat jual beli menjadi wasilah (jalan) untuk mendapat keinginan tersebut, tanpa berbuat salah.<sup>8</sup>

Penggunaan *Member Card* untuk mendapatkan potongan harga yang diberikan secara cuma-cuma tidak dipermasalahkan, hukumnya sah dan boleh-

---

<sup>7</sup>*Ibid*, h. 306.

<sup>8</sup>Muhammad Arifin, *Sifat perniagaan Nabi SAW*, (Jakarta : Darul Ilmi,2012), h. 65.



boleh saja. Namun bagaimana dengan *Member Card* yang membayar setiap tahunnya sebagai masa aktif kartu tersebut.

Jika dilihat dari keuntungan berlangganan *Member Card*, dengan Membayar RP. 50. 000/tahun kartu itu bisa digunakan untuk mendapatkan potongan harga (*Diskon*) dari macam-macam produk dan jasa yang disediakan pada situsnya. Dan yang terpenting dari akad jual beli ini adalah kedua belah pihak *antaradhin* (saling ridha).

Format dari prinsip *antaradhin* (saling ridha) adalah ijab qabul. Sedangkan substansinya adalah “saling menguntungkan”. *Gharar* (curang) atau tipuan, *dzulum* (memeras) dan *ikrah* (paksaan) merupakan cara-cara jalan bertijarah secara bathil. Semua cara tersebut mengakibatkan keuntunan pada satu pihak dan menimbulkan kerugian pada pihak lain.

Para Ulama kontemporer sepakat bahwa boleh hukumnya menerbitkan serta menggunakan *Member Card* yang diberikan cuma-cuma kepada para pelanggan, ini merupakan keputusan *Majma' Al fiqh Al islami* (divisi fiqih OKI), No.127 (1/14) tahun 2003, yang berbunyi, “ *kartu diskon yang diterbitkan oleh hotel, maskapai penerbangan dan beberapa perusahaan yang memberikan fasilitas yang mubah bagi pemegang kartu yang telah memenuhi point tertentu, hukumnya boleh jika kartu diberikan cuma-cuma*”.

Menurut Sami As Sumaylim hukumnya boleh. Karena uang uiran tersebut adalah sebagai imbalan untuk pihak pengelola atau penerbit kartu atas jasa mencari potongan harga dari perusahaan yang menjual barang serta kemudian

memberitahukannya kepada pemegang kartu. Dan upah atas kerja ini hukumnya halal.<sup>9</sup>

Menurut Khalid Al Mushlih bahwa harga kartu tersebut merupakan upah untuk penyelenggara karena telah menjadi perantara kepada para penyedia jasa agar mereka memberikan discount kepada para anggota *Member Card*. Upah seperti ini dibolehkan karena termasuk upah dari sebuah kerja.<sup>10</sup>

### C. Analisi Dari Penulis

Adapun analisis penggunaan *Member Card* dalam jual beli dapat dilihat dari rukun dan syarat yaitu:

#### 1. Segi subjeknya

Melihat dari ketentuan syarat tentang akad jual beli dalam Islam bahwa akad (penjual dan pembeli) harus *baliqh*, berakal, keinginannya sendiri. Seperti yang dikatakan oleh Nasrun Haroen bahwa orang yang di syariatkan adalah berakal dan dapat (memilih). Akad anak kecil dan orang gila hukumnya tidak sah.<sup>11</sup>

Menurut pengamatan peneliti, transaksi jual beli bagi pembeli yang khususnya mempunyai kartu anggota (*Member*) harus sudah dewasa dan berakal, dengan indikasi setiap pemohon kartu *Member* harus menunjukkan KTP terlebih dahulu.

---

<sup>9</sup>Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Mu'amalat Kontemporer*, cet. ke14, (Bogor: P.T.Berkat Mulia Insani, 2016), h. 298.

<sup>10</sup><https://www.ahmadzain.com/read/karya-tulis/262/hukum-menggunakan-member-card/> diakses pada tanggal 15 November 2020 pukul 11.30 WIB

<sup>11</sup>Nasrun Haroen, *fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama 2007), h.115.

## 2. Segi objeknya

Syarat barang yang di perjual belikan atau di akadkan dalam Islam.<sup>12</sup>

- a. Adanya barang
- b. Dapat dimanfaatkan
- c. Milik sendiri

Dari beberapa syarat obyek barang yang diakadkan diatas, Pertama ada barangnya, barang nya terdapat di Toko. Kedua barang tersebut dapat dimanfaatkan bahkan sangat bermanfaat bagi muslim dan muslimah untuk pakaian santai ataupun pakaian resmi, penutup aurat untuk muslimah atau yang sering disebut Hijab bahkan yang tersedia merupakan hijab-hijab *syar'i*. Ketiga milik sendiri, dalam hal ini perusahaan memiliki produksi sendiri.

## 3. Segi akadnya

Ditinjau dari segi akad jual beli terbagi tiga bagian, yakni dengan lisan, dengan perantara, dan dengan perbuatan. Akad jual beli yang di lakukan dengan lisan adalah akad yang dilakukan kebanyakan orang, bagi orang bisu diganti dengan isyarat, dan ijab qabul tersebut dilakukan dalam satu majlis (satu tempat).Sedangkan mekanisme potongan harga dengan menggunakan *Member Card* tidak terungkap secara lisan tetapi kerelaan antara pembeli dan penjual serta dalam satu tempat.

Selain itu dalam bermuamalah juga ada empat prinsip yang harus ditaati yaitu diantaranya:

---

<sup>12</sup>Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo 2003), h.128.

Hukum asal segala bentuk muamalah adalah mubah.

Para ulama fiqh dari dahulu sampai sekarang telah sepakat bahwa:

الأَصْلُ فِي شُرُوطِ الْعِبَادَاتِ الْمَنْعُ وَالْحَظْرُ إِلَّا بِدَلِيلٍ

Artinya: “*Pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali adadalil yang mengharamkannya*”<sup>13</sup>

Dimana segala sesuatu transaksi atau perjanjian itu sah dilakukan sepanjang tidak ada larangan khusus mengenai transaksi tersebut.

a. Dilakukan atas dasar suka rela

Kebebasan berkehendak merupakan urusan batin seseorang, maka bentuk konkretisasinya dalam bentuk ijab qabul dimana ijab qabul ini adalah salah satu rukun terpenting dalam berbagai bentuk transaksi dalam muamalah yakni perizinan dimana batin seseorang ridho terhadap apa yang dilakukan dan menerima dengan lapang dada. Dalam kaidah fiqh dijelaskan bahwa:

الأَصْلُ فِي الْعَقْدِ رِضَى الْمُتَعَاقدَيْنِ وَنَتِيجَتُهُ مَا إلتَزَمَاهُ بِاتِّعَا قُدِّ

Artinya : “*hukum asal dalam transaksi adalah keridhaan kedua belah pihak yang berakad, hasilnya adalah berlaku sahnyanya yang diakadkan*”<sup>14</sup>

Transaksi barulah sah apabila didasarkan kepada keridhaan kedua belah pihak. Artinya tidak sah suatu akad apabila salah satu pihak dalam keadaan terpaksa atau dipaksa.<sup>15</sup> Muamalah harus berdasarkan kepada persetujuan dan kerelaan kedua belah pihak artinya dasar dari bermuamalah adalah kerelaan

284. <sup>13</sup>Muliadi Kurdi, *Ushul Fiqh*, Cet. Ke 2 (Banda Aceh: Lembaga Naskah Aceh, 2015),h.

<sup>14</sup>*Ibid*, h. 280.

<sup>15</sup>A.Djazuli, *kaidah-kaidah Fiqih*, Cet Ke-2 (Jakarta: Prena Media Grup,2007), h.110.

dari kedua belah pihak bagaimanapun bentuk akad dan transaksi muamalah selama kedua belah pihak rela dan sepakat serta tidak melanggar ketentuan syara' itu diperbolehkan.

b. Mendatangkan manfaat dan menolak madharat

Bahwa setiap transaksi dalam hal jual beli harus terhindar dari unsur-unsur seperti gharar, riba dan madharat lainnya yang dimana dilarang dalam Islam. Dan setiap transaksi yang dilakukan harus bisa mendatangkan manfaat diantara kedua belah pihak.

c. Dilakukan atas dasar menegakkan keadilan

Dimana semua transaksi dalam jual beli ataupun yang lainnya keadilan sangatlah diterapkan agar tidak merugikan salah satu pihak.

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

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 mengisyaratkan 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.

Pembeli ataupun konsumen harus menerima barang dalam kondisi baik dan harga yang wajar. Mereka juga harus diberitahu apabila terdapat kekurangan-kekurangan pada suatu barang. Islam sendiri menyatakan bahwa inti dalam jual beli itu adalah ada unsur kerelaan, suka sama suka, ataupun tidak ada unsur keterpaksaan antara pihak pembeli dan penjual. Barang yang di jual jelas dan bermanfaat untuk konsumen serta syarat rukunnya terpenuhi.

Berdasarkan penjelasan diatas nampaknya sudah jelas, sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam pandangan Hukum Islam, penggunaan *Member Card* dalam jual beli sesuai dengan Hukum Islam, karena sudah menerapkan prinsip bisnis yang Islami tanpa unsur *gharar*, spekulasi, dan penipuan.

#### **D. Biografi Dr. Oni Sahroni, M.A**

Dr. Oni Sahroni, M.A merupakan orang Indonesia pertama yang mampu menyelesaikan program doktoral bidang Muqarin di Universitas al-Azhar Kairo. Saat ini beliau merupakan salah satu tokoh syariah yang sangat konsen dibidang Fiqh Bisnis dan Keuangan Syariah.

Lahir di Serang, 26 November 1975, beliau dikenal sebagai ahli fikh bisnis dan keuangan syariah. Menyelesaikan pendidikan dari tingkat Sarjana (S1),

Magister (S2), dan Doktor (S3) bidang Fiqh Muamalah di Universitas Al-Azhar, Kairo, Mesir. Tidak banyak mahasiswa asal Indonesia yang mampu menyelesaikan jenjang S1 sampai S3 di Universitas Al-Azhar.

Berikut ini adalah bio data beliau secara lengkap :

### **1. KETRANGAN PRIBADI**

- a. Nama Lengkap : Oni Sahroni
- b. Tanggal Lahir : 26 November 1975
- c. Tempat Lahir : Serang – Propinsi Banten – Indonesia
- d. Status Marital : Berkeluarga (dengan 7 orang anak)
- e. Agama : Islam
- f. Kewarganegaraan : Indonesia
- g. Alamat Tempat Tinggal : Perumahan Pesona Sakinah no. 9, Jl. Mesjid baiturrahman, RT 01 / RW 08, kelurahan Mekar sari, Cimanggis, Kota Depok,
- h. Propinsi Jawa barat, Indonesia.

### **2. RIWAYAT PENDIDIKAN**

- a. SD – SDN Serang
- b. SLTP – MTs PADASUKA Serang
- c. SLTA – Manbaul Ulum Jakarta Barat
- d. Lulus pesantren Tahfidz Raudhatul Huffadz Jawa Tengah Indonesia, pada tahun 1995.
- e. Sarjana Lisence (SI) Syariah Islamiah, dari Fakultas Syariah dan Qanun – Universitas al-Azhar Kairo, pada tahun 2000.

- f. Magister (S2) Fiqh Muqaran, dari Jurusan Fiqh Muqaran Fakultas Syariah dan Qanun – Universitas al-Azhar Kairo, dengan Yudisium : Cumlaude, dengan tesis berjudul: Tadhmin Yad Al-Amanah Fi Al-Fiqh Al-Islami wa Tathbiqatuhu fi AlMasharif Al-Islamiyah (Menjamin Kerugian Usaha di Perbankan Syariah Menurut Fiqh Islam ; Teori dan Praktik) pada tahun 2005.
- g. Doktor (S3) Fiqh Muqaran, dari Jurusan Fiqh Muqaran Fakultas Syariah dan Qanun – Universitas al-Azhar Kairo, dengan Yudisium : Summa Cumlaude, dengan disertasi berjudul: Thabi'ah Wa Atsar Al-'Laqah Baina Al-Bunuk AtTaqlidiyah wa Furu'iha Al-Islamiyah Fi Mishra wa Indonesia (Bank Konvensional yang Membuka Unit Usaha Syariah ; Kajian Teori Fiqh Islam dan Praktik) pada tahun 2009.

### **3. SPESIALISASI**

- a. Fiqih Muqarran (Fiqih Perbandingan)
- b. Fiqh Muamalah

### **4. AKTIVITAS SEKARANG**

- a. Anggota BPH Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI sejak tahun 2011 hingga sekarang.
- b. Anggota Dewan Standar Akuntansi Syariah – Ikatan Akuntansi Indonesia (DSAS – IAI), tahun 2017 – 2020
- c. Anggota ISRA (The Internasional Shari'ah Research Academy for Islamic Finance) Council of Scholars Malaysia sejak tahun 2005 hingga sekarang.



- d. Direktur Lembaga Penelitian dan Riset di Syariah Economic & Banking Institute (SEBI), di Jakarta sejak tahun 2013 hingga sekarang.
- e. Dosen Fikih Ekonomi Syariah Economic & Banking Institute (SEBI) sejak tahun 2014 hingga sekarang.
- f. Dewan Pengawas Syariah di Unit Usaha Syariah Maybank, Bank Muamalat Indonesia, Adira Multi Finance Syariah dan BNP Paribas Investment partners di Jakarta.
- g. Dewan Pengawas Syariah di Lembaga Amil Zakat – Inisiatif Zakat Indonesia (IZI) sejak 2016 hingga sekarang.

## **5. PENGHARGAAN**

- a. Terpilih sebagai Tokoh Ulama Syariah Tahun 2015 versi Majalah Investordalam acara ‘Best Syariah 2015’ yang diadakan pada Rabu, 19 Agustus 2015 di Le Meriden, Jakarta.

## **6. KARYA ILMIAH**

### **a. KATEGORI MAKALAH**

- 1) Bada’il al-Mus’if al –akhir lil masharif al islamiyah minal bunuk al-markaziyah (LoLR Syariah), makalah yang dipresentasikan pada Sharī’ah Roundtable tentang ‘Financial Safety Nets : Striking a Balance between Sharī’ah Requirements and the Soundness of the Islamic Financial System’ yang diadakan oleh The Islamic Financial Services Board (IFSB) pada 5 November 2015 di Sasana Kijang Kuala Lumpur.

- 2) Pedoman JKSN dan BPJS Syariah, Makalah yang ditulis sebagai bahan diskusi pada pertemuan tahunan Komisi Fatwa se-Indonesia Pada Juni 2015 di Tegal Jateng Indonesia.
- 3) Sertifikat Deposito Syariah (NCD) menurut Fikih Islam, Makalah yang dipresentasikan pada working group Perbankan syariah, yang diselenggarakan atas kerja sama Bank Indonesia dan Dewan Syariah Nasional pada Agustus 2015 di Bogor Indonesia.
- 4) At-Tasharruf Al-Fudhuli Fil Qitha' Al-Mashrifi, makalah yang dipresentasikan pada Working Group Bank Negara Malaysia pada 2 Noember 2015 di di Westin Hotel Kuala lumpur.
- 5) Al-Ithar Al-Bahtsi Wa At-Takwini Wa Ta'ziz At-Tawashul Al-Alami Lishina'ah Al-Maliah Al-Islamiyah, makalah yang dipresentasikan pada pertemuan International Syariah Scholars Forum (ISSF 2015) X pada 3 November 2015 di Westin Hotel Kuala lumpur.
- 6) Tathbiqatu At-Tanazul Fi Al Ashum Al-Mumtazah, Istikhdam Amwali Zzakat wal Waqf fi Syarikat Takaful Litt Ta'min Al-Islami Al Ashghar, 'Uqud Al-Forex Al-Fauriyah (Bai' Al-'Umlah Qabla Tamallukiha, 3 makalah yang dipresentasikan pada Working Group Bank Negara Malaysia pada 6 april 2015 di Lani Kijang Bank Negara Malaysia
- 7) Pengelolaan Dana CSR Lembaga Keuangan Konvensional dalam Program Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat, makalah yang

dipresentasikan pada Loka Karya Zakat, yang diselenggarakan oleh PKPU pada 24 Mei 2014 di Hotel Bidakara Jakarta.

- 8) Al-Hajah allati Tanzilu Manzilata Adh-Dharurah dan Penerapannya Dalam Ekonomi Syariah. Dipresentasikan dalam acara Internasional Sharian Transactions Seminar & Mudzakah Cendekiawan Syariah Nusantara yang diselenggarakan oleh ISRA – UIN pada tanggal 10 Juni 2015 di Jakarta.
- 9) Kaidah-Kaidah Wakaf & Pemanfaatan Dana APBD untuk Wakaf, Dipresentasikan dalam acara work shop waqaf yang diselenggarakan oleh Dompot Dhuafa pada tanggal 10 Juni 2015 di Jakarta.
- 10) Membedah Sistem Keagenan Resmi (System Authorised Agency) dalam Perspektif Fikih, Dipresentasikan dalam acara work shop zakat yang diselenggarakan oleh PKPU.
- 11) Pemasukan Dana Haram pada Rekening Deposito di Perbankan Syariah Menurut Syariah’, Makalah yang dipresentasikan pada seminar Internasional yang diselenggarakan oleh Internasional Shari’ah Research Academy for Islamic Finance Malaysia pada tanggal 28-30 Mei 2014 di Johor Bahru Malaysia.
- 12) Produk Sale and Lease Back & Produk Asset To Be Leased dalam Sukuk Ijarah Menurut Syariah’, Makalah yang dipresentasikan pada Muktamar Keuangan “Menangani Cabaran keuangan Islam Semasa” yang diselenggarakan oleh Centre for Research and Training (CERT) pada tahun 2013 di bandar Seri Begawan Brunei.

- 13) *Haukamatul Al-Masharif Al-Islamiyah*, Makalah yang dipresentasikan pada seminar Internasional tentang *Governance of Syariah Boards ; Reality and Future Prospects*, yang diselenggarakan atas kerjasama Internasional Shari'ah Research Academy for Islamic Finance Malaysia – dan Islamic Research & Training Institute Jeddah pada tanggal 18-19 September 2012 di Kuala Lumpur.
- 14) *Usus Al-Fatwa Wa Murtakazatuhu Fi Ithar Al-Muassasat Wa Al-Haiat*, Makalah yang dipresentasikan pada Muzakarah Syariah Kewangan Islam VIII yang diselenggarakan oleh Centre for Research and Training (CERT) pada tanggal 15 tahun 2012 di Kuala Lumpur .
- 15) *Pengalihan Piutang Antar Lembaga Keuangan Syariah Menurut Islam*, Makalah yang dipresentasikan pada working group tentang pengalihan piutang antar lembaga keuangan syariah, yang diselenggarakan atas kerja sama Bank Indonesia dan Dewan Syariah Nasional pada tahun 2012 di Bandung Indonesia.
- 16) *Akad Produk Giro dan Tabungan di Perbankan Syariah Menurut Islam*, Makalah yang dipresentasikan pada working group tentang tentang penerapan prinsip wadiah dalam produk giro di perbankan syariah, yang diselenggarakan atas kerja sama Bank Indonesia dan Dewan Syariah Nasional pada tahun 2012 di Batam Indonesia.
- 17) *Maqashid Asy-Syariah fi Al-Muamalah Al-Maliah*, Makalah yang dipresentasikan pada Seminar Internasional tentang Fikih dan keuangan syariah, yang diselenggarakan atas kerjasama Syariah

Economic & Banking Institute di Jakarta dan Internasional Shari'ah Research Academy for Islamic Finance Malaysia pada tanggal 28 Mei 2012 di Bandung Indonesia.

18) Kepemilikan Setoran Jama'ah Haji menurut Syariah Islam', Makalah yang ditulis sebagai bahan diskusi pada pertemuan tahunan Komisi Fatwa seIndonesia Pada Juni 2012 di Tasikmalaya Indonesia.

19) At Tamwil asy Syakhshi (Cash Financing) dalam Fikih Islam', makalah yang dipresentasikan dalam pertemuan International Syariah Scholars Forum (ISSF) pada November 2016 di Kuala Lumpur.

20) Al Mis'af al Akhir (LoLR) Konvensional dan Alternatifnya dalam Fikih Islam', makalah yang dipresentasikan dalam workshop yang diadakan oleh IFSB pada April 2016 di Kuala Lumpur.

#### **b. KATEGORI BUKU**

1. Maqashid Bisnis & Keuangan Islam ; Sintesis Fikih dan Ekonomi(Oni Sahroni dan Adiwarmarman Karim), Raja Grafindo, Jakarta, 2015.
2. Riba, Gharar dan Kaidah – Kaidah Ekonomi Syariah ; Analisis Fikih dan Ekonomi(Oni Sahroni dan Adiwarmarman Karim), Raja Grafindo, Jakarta, 2015.
3. Majmu'atu al- fatwa lil haiah asy-syar'iyah al-wathaniyah, al-haiah asyar'iyah al-wathaniyah, Penterjemah : Dr. Oni Sahroni, MA, jakarta, 2013
4. Modul Edukasi Zakat Untuk Para Amil(Bagian dari tim penulis), Inisiatif Zakat Indonesia, Jakarta, 2016

5. Panduan Zakat Praktis(Bagian dari tim penulis), Inisiatif Zakat Indonesia, Jakarta, 2016
6. Seputar Pembiayaan Syariah(Bagian dari tim penulis), Adira Syariah, Jakarta, 2016
7. Fikih Muamalah; Dinamika Teori Akad dan Implementasinya dalam Ekonomi Syariah(Oni Sahroni dan M. Hasanuddin), Raja Grafindo, Jakarta, 2016
8. Ushul Fikih Muamalah ; Kaidah-Kaidah Ijtihad dan Fatwa Dalam Ekonomi Islam, (Oni Sahroni) Raja Grafindo, Depok, 2017.<sup>16</sup>

Biografi

---

<sup>16</sup><http://www.rajagrafindo.co.id/team/dr-oni-sahroni-m-a/>

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian tentang penggunaan *Member Card* dalam jual beli menurut hukum Islam maka kesimpulan disusun sebagai berikut:

1. Pada dasarnya jual beli itu mubah kecuali ada dalil yang mengharamkannya baik Al-Qur'an maupun hadits. Begitu juga dengan jual beli menggunakan *Member Card*, siapapun bisa memiliki *Member Card* dengan cara mendaftarkan diri kepada karyawan yang bertanggung jawab melayani pembuatan *Member Card* dengan membawa identitas diri seperti KTP, SIM atau paspor. Biaya pendaftaran sebesar Rp.50.000. Kartu tersebut harus diperpanjang masa aktifnya satu tahunsekali agar kartu tetap bisa digunakan.
2. Penggunaan *Member Card* tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip dalam bermuamalah diantaranya dilakukan dengan jujur dan dapat dipercaya, saling rela (*antharadin*) tanpa mengandung unsur paksaan (*ikrah*), menciptakan *al-istibrah* (mencari keuntungan), mengundang manfaat dan menghindari *mafsadat*, tidak adanya zalim, tidak adanya *gharar*, tidak adanya *maisir*, dan tidak adanya riba. Tidak adanya masalah mengenai transaksi menggunakan *Member Card* untuk mendapatkan potongan harga. Dan penggunaan *Member Card* ini ditinjau dari pandangan Islam ada dua argument yakni ada ulama yang

memperbolehkan dengan alasan telah terpenuhi rukun dan syarat jual beli. Sedangkan ulama yang mengharamkan penggunaan *Member Card* dengan alasan adanya unsur *gharar* (manipulasi) dan *jalalan* (ketidak pastian).

## **B. Saran**

Setelah memperhatikan dan menganalisis tentang Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pemotongan harga Menggunakan *member card* dan yang harus diperbaiki untuk perusahaan penerbitan *member card* yaitu:

1. Praktek penggunaan *member card* harus diberlakukan untuk selamanya tanpa memberlakukan perpanjangan dan dengan tidak memberikan beban biaya tambahan kepada pengguna *member card* tersebut. Jika pihak penerbit *member card* mengharuskan adanya biaya administrasi bagi pengguna *member card* sebaiknya hanya diawal pembuatan kartu saja.
2. Untuk para konsumen diharapkan mengetahui dan memahami berbagai informasi mengenai pemberlakuan *member card* dan keuntungan-keuntungan yang didapatkan. Sehingga tidak akan timbul kerugian dari salah satu pihak.



## DAFTAR PUSTAKA

### A. **Buku**

Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, Jakarta: Kencana, 2003.

Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan*, Bandung: CV Penerbit Diponegoro 2006, Surah Al-Maidah Ayat 2

Qamarul Huda, *Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Teras, 2011.

Khalid bin Ali al Musyaiqih, *Fiqh Muamalat Masa Kini*, Klaten: Inas Media, 2009.

Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Mu'amalat Kontemporer*, cet-ke 18, Bogor: P.T. Berkah Mulia Insani, 2018.

Yatimin Abdullah, *Studi Islam Kontemporer*, Cet.1: Jakarta; Sinar Grafika Offest, 2006.

Anton Bakker, *Metode Filsafat*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 1986.

Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Penadamedia Group, 2011

Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: CV Alfabeta, 2005

Husain Umar, *Manajemen Riset dan Perilaku Konsumen*, Jakarta, PT Gramedia Pusat, 2005

Muhammad Muflih, *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Ilmu Ekonomi Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006

Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Islam*, Jakarta : Rajawali Press, 2003

Zaeni Asyhadi, *Hukum Bisnis*, Jakarta: Raja Grafindo, 2006

Rachmat Syaifei, *Fiqh Muamalah*, Bandung, : Pustaka setia, 2000

Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, Jakarta : Gema Insani, 1997

Wahbah Az Zuhaili, *Fikih Islam Wa Adillahu*, terj. Abdul Hayyie Al – Kattani, Jakarta: Gema Insani, 2011

Abdul Rahman Ghazaliy, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Kencana, 2000

Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010

Imam Abi Dawud, *Shahih Sunan Abi Dawud*, Jilid II, Riyad: Maktabah al-Ma'arif, 1998

Abdul Rahman, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Kencana, 2012.

Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010.

Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan*, Bandung: CV Penerbit Diponegoro 2006, Surah An-Nisa ayat 29.

Dim Yaudim Juaini, *Fiqh Mu'amalah*, Jakarta: Pustaka 2008.

HR. Al-Bazzar dan Al-Hakim, Al-Hafizh Ibnu Hajar Al-‘Asqalani, *Bulughul Maram*, terj: Arief Hidayat, Nur Rahman, Surakarta: Ziyad Books, 2017.

H.R. Bukhari, Muhammad Fuad Abdul Baqi, *Al-Lu'lu' wal marjan*, terj: Muhammad Suhadi LC, Jakarta: Ummul Qura, 2015.

Nasrun Haroen, *fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007.

Wahbah Az-Zuhaili, *al Fiqh al-Islam wa Adillatuhu*, terj: Abdul Hayyie Al-Kattani, dkk, peny: Harlis Kurniawan, jilid 5, cet: 1, Jakarta: Gema Insani, 2011.

Sulaiman Rasjid, *Fiqih Islam (Hukum Fiqih Lengkap)*, Bandung: Sinar Baru Algensido, 1994, Cet. Ke-24.

Saleh Al-Fauzan Al-Mulakhasul, *Fiqh Sehari-Hari*, Jakarta: Gema Insani, 2006.

Yusuf Al-Qardhawi, *Fawa'idh Al-Bunuk Hi Ar-Riba Al-Haram*, Terjemah. Setiawan Budi, *Bunga Bank Haram*, Jakarta: Akbur Media Eka Sarana, 2001.

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

Erry Fitrya, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem diskon*, Malang: Ntp Press, 2005.

Arif Isnaini, *Model dan Strategi Pemasaran*, Makassar: Ntp Press, 2005.

Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol* Jakarta : PT. Prehallindo, 2005.

Bukhari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta, 2000.

Djasmin Saladin, *Manajemen Pemasaran “ Analisa, Perencanaan, Pelaksanaan, dan Pengendalian ”* Bandung : Linda Karya, 2003.

Muhammad Nashruddin Al Bani, *Shahih Sunan Ibni Majah*, terj: Ahmad Taufik Abdurrahman, jilid 2, Jakarta: Pustaka Azzam, 2007.

HR Malik, dalam kitab *Al-Muwaththa*, Kitab Bab *Al-Rajuli Yastari Al-Syaia Au Yabi'uhu*, no.789 terj: Muhammad Iqbal Qadir, jilid 2, Jakarta: Pustaka Azzam, 2006.

HR.Bukhari, Muhammad Fu'ad Abdul Baqi, *Kumpulan Hadist Shahih bukhari Muslim*, terj: Salim Bahreisy, Surakarta: Insan Kamil, 2010.

W.J.S. Porwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Jakarta: PN Balai Pustaka, 2012.

Khalid bin Ali Al-Musyaiqih, *Fiqh Mu'amalah Masa kini*, cet. Ke-1, Klaten: Inas Media, 2009.

Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan*, Bandung: CV Penerbit Diponegoro 2006.

Karim Helmi, *Fiqh Mu'amalah*, cet. Ke-1, Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2006.

Ma'ruf Amin, *Fatwa Dalam Sistem Hukum Islam*, Cet-I, Jakarta : eISAS Jakarta, 2008.

Nasrun Haroen, *fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007.

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

Muliadi Kurdi, *Ushul Fiqh*, Cet. Ke 2, Banda Aceh: Lembaga Naskah Aceh, 2015.

A.Djazuli, *kaidah-kaidah Fiqih*, Cet Ke-2, Jakarta: Prena Media Grup, 2007.

#### B. Skripsi

Aslamiyah, *Tinjauan Hukum Islam Tentang Indomaret Card di Indomaret Grogol*, Skripsi, Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2016.

Yenisa Destrihani, *Pemberlakuan Member Card Dalam Transaksi Jualbeli Ditinjau Dari Sudut Etika Bisnis Islam*, Skripsi, Yogyakarta, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2013.

Sari Hesti Permata, *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Potongan Harga Dengan Menggunakan Kartu Member Dalam Transaksi Jual Beli*, Skripsi, Palembang, Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang, 2016.

#### C. Jurnal

Iriyani, *Hukum Islam Demokrasi dan Hak Asasi Manusi*, Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi, 2017.

Radit Aditiya, *Jual Beli dalam Hukum Diskon*, Yogyakarta: Universitas Gajah mada, Vol. 2, No. 13/2011

HR Muslim, Kitab Al-buyu, Bab: *Buthlaan Bai Al-Hashah wal Bai Alladzi Fih* Gharar, 1513, dalam jurnal *Jual beli gharar*, Ustadz Abu Asma kholid Syamhudi

#### D. Internet

<https://www.ahmadzain.com/read/karya-tulis/262/hukum-menggunakan-member-card/> diakses pada tanggal 15 November 2020 pukul 11.30 WIB.

<http://www.annehira.com/pengertian-diskon.htm>, diakses 15 November 2020 pukul 11.15 WIB.

Hukum Online.com/pusatdata/download/It4c1f863447c0c/node/104 (diakses pada tanggal 10 Februari 2021, pukul 22.56)