

**PENGUNAAN SISTEM DISKON UNTUK MEMBER JOAR
DALAM TRANSAKSI JUAL BELI MENURUT
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Sebagai Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Oleh :

AZISLIA
NIM: 4022018073



**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA
TAHUN 2023**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi Berjudul

**PENGGUNAAN SISTEM DISKON UNTUK MEMBER JOAR DALAM
TRANSAKSI JUAL BELI MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

Oleh:

Azislia

Nim: 4022018073

*later b**

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Program Studi Ekonomi Syariah

Langsa, ~~26~~-06-2023

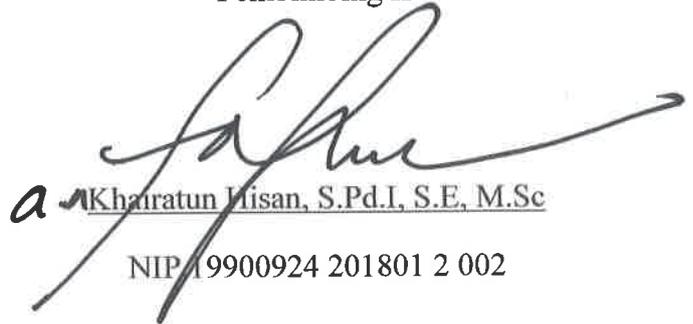
Pembimbing I



Mastura, M.E.I

NIP. 2013078701

Pembimbing II

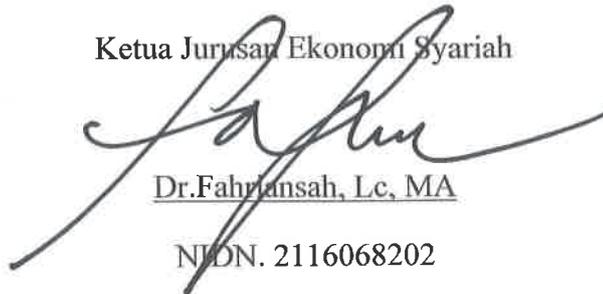


Khairatun Nisan, S.Pd.I, S.E, M.Sc

NIP. 19900924 201801 2 002

Mengetahui

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Dr. Fahransah, Lc, MA

NIDN. 2116068202

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi berjudul “PENGUNAAN SISTEM DISKON UNTUK MEMBER JOAR DALAM TRANSAKSI MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM” an. Azislia NIM 4022018073 Program Studi Ekonomi Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa pada tanggal 13 Juli 2023. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada program studi Ekonomi Syariah.

Langsa, 28 Juli 2023

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Langsa

Ketua/Penguji I

Mastura, M.E.I
NIDN. 2013078701

Sekretaris/Penguji II

Mutia Sunarni, MM
NIDN. 2007078805

Penguji III/Anggota

Nurjannah, M.E
NIP. 19880626 201908 2 001

Penguji IV/Anggota

Munadiah, M.Sh
NIP. 19880517 202012 2 011

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Muhammad Amin, MA
NIP. 198202052007101001

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Azislia

Nim : 4022018073

Tempat/tgl. Lahir : Idi, 04 Oktober 2000

Pekerjaan : Mahasiswi

Alamat : Dusun Karya, Desa Bantayan Barat, Kec. Idi Tunong, Kab.
Aceh Timur.

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul **Penggunaan Sistem Diskon Untuk Member Joar Daalam Transaksi Jual Beli Menurut Perspektif Ekonomi Islam.** benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggungjawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Langsa, 26 Juni 2023

Yang membuat pernyataan



MOTO DAN PERSEMBAHAN

Berhentilah mencemaskan sesuatu, karena pada hakikatnya hidup ini hanya memberimu dua pilihan yaitu sabar tanpa tepi dan bersyukur tanpa tapi dan yakinlah bahwa setiap kesulitan pasti ada kemudahan.

Bismillahirrahmannirohiim

Alhamdulillah saya panjatkan kepada Allah Swt. Atas segala rahmat dan juga kesempatan dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi saya dengan segala kekurangan. Segala ucapan syukur saya ucapkan kepadaMu ya rabb, karena sudah menghadirkan orang-orang yang berarti di keliling saya yang selalu memberikan saya semangat, motivasi dan doa sehingga skripsi saya dapat di selesaikan dengan baik, dan atas takdirmu saya bisa pribadi yang berpikir dan berilmu, beriman dan bersabar. Semoga keberhasilan ini menjadi salah satu langkah awal untuk masa depanku dalam mencapai cita-cita saya.

Skripsi ini saya persembahkan untuk Ayah dan Mamak tercinta (Riswan Daud dan Suryani) yang selalu memberikan motivasi dan do'a yang tiada hentinya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Terima Kasih.

ABSTRAK

Semakin berkembangnya dunia bisnis yang menghasilkan berbagai jenis barang salah satunya produk joar, banyak strategi pemasaran yang dibuat oleh pelaku bisnis dalam menerapkan *relationship marketing* (membangun kepercayaan pelanggan) termasuk pembuatan kartu anggota. Oleh karena itu dengan kesetiaan anggotanya akan diberikan diskon dari harga suatu barang. Berbagai macam metode penetapan harga atau diskon yang sangat berbeda di setiap member. Jika hal ini sering terjadi maka akan berdampak pada pelanggan. Dalam Ekonomi Islam memberikan penjelasan bahwa unsur jual beli tidak menganjurkan adanya kezaliman bagi pembeli. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penggunaan diskon untuk member joar dalam transaksi jual beli dan untuk mengetahui bagaimana system diskon yang diberikan member kepada konsumen dalam transaksi jual beli menurut perpektif ekonomi Islam. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Lokasi penelitian ini di beberapa member joar do Kota Langsa. Informan penelitian ini sebanyak 4 member dan 3 konsumen. Teknik pengumpulan data menggunakan Teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif dengan melalui tahap pengumpulan data melalui tahap reduksi data, penyajian data dan menarik kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa beberapa member joar di Kota Langsa menjual harga suatu produk tidak sesuai dengan ketentuan yang sudah ditetapkan. Sebagaimana menurut perpektif ekonomi Islam bahwa unsur jual beli harus mempunyai nilai sukarela diantara kedua belah pihak untuk menyetujuinya. Hal ini ditegaskan juga dalam Qur'an surat An-Nisa ayat 29.

Kata Kunci: *Diskon, transaksi jual beli, ekonomi Islam.*

ABSTRACT

The growing business world that produces various types of goods, one of which is joar products, many marketing strategies are made by business people in implementing relationship marketing (building customer trust) including making member cards. Therefore, with loyalty, members will be given a discount on the price of an item. Various kinds of pricing methods or discounts that are very different for each member. If this happens frequently it will have an impact on customers. In Islamic Economics, it is explained that the element of buying and selling does not suggest injustice to the buyer. This study aims to find out how discounts are used for joar members in buying and selling transactions and to find out how the discount system is given by members to consumers in buying and selling transactions according to an Islamic economic perspective. This type of research is descriptive qualitative. The location of this research is in several joar members in Langsa City. The informants of this research were 4 members and 3 consumers. Data collection techniques using observation techniques, interviews and documentation. The data analysis technique used is descriptive analysis by going through the stages of data collection through the stages of data reduction, presenting data and drawing conclusions. The results of this study indicate that some joar members in Langsa City sell the price of a product that is not in accordance with the provisions that have been set. As according to the perspective of Islamic economics that the element of buying and selling must have a voluntary value between the two parties to agree to it. This is also confirmed in the Qur'an letter An-Nisa verse 29.

Keywords: Discounts, buying and selling transactions, Islamic economics.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan puji dan syukur terhadap kehadiran Allah SWT. Dengan rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Salawat beriringkan salam ke pangkuan Nabi Muhammad SAW. Berserta keluarga dan sahabat yang telah membawa umat-Nya dari alam jahiliah ke alam Islamiah yang penuh ilmu pengetahuan. Skripsi ini yang berjudul **“PENGUNAAN SISTEM DISKON UNTUK MEMBER JOAR DALAM TRANSAKSI JUAL BELI MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM”**, Dalam penyusunan skripsi ini banyak pihak yang telah memberikan kontribusi yang berharga terhadap penyelesaian skripsi ini. Terimakasih penulis sampaikan kepada dosen pembimbing yang telah memberikan arahan dan ilmu pengetahuan yang sangat berharga untuk penulis.

Penulis menyadari bahwa terselesainya penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, doa, dukungan serta saran dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan tulus hati penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada

- a. Allah Swt Yang Maha Esa yang selalu memberikan kesehatan, kemudahan, dan kelancaran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
- b. Untuk Ayahanda (Riswan Daud) dan Ibunda (Suryani) yang tidak henti-hentinya memberikan doa dan support kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
- c. Untuk kakak dan juga adikku yang paling ku banggakan Intan Mutia, dan Riski Irfandi, dan juga adikku Putri Syahira.
- d. Bapak Dr.H. Basri Ibrahim, MA sebagai rektor Insitut Agama Islam Negeri Langsa.
- e. Bapak Dr, Zainuddin ,MA sebagai wakil rektor bidang kemahasiswaan dan kerja sama Insitut Agama Islam Negeri Langsa.
- f. Bapak Iskandar Budiman, M.CL, selaku dekan berserta staff pengajar Fakultas ekonomi dan bisnis Islam.

- g. Bapak Dr. Fahriansah, Lc, MA. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Insitut Agama Islam Negri Langsa.
- h. Ibu Mastura, M.E.I selaku dosen pembimbing I yang telah tulus membantu dan membimbing penulis sehingga skripsi ini dapat di selesaikan.
- i. Ibu Khairatun Hisan, S.Pd.I, S.E, M.Sc selaku dosen penasehat akademik dan juga pembimbing II yang telah tulus membantu dan membimbing penulis sehingga skripsi ini dapat di selesaikan.
- j. Para dosen Institut Agama Islam Negri Langsa khususnya Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Insitut Agama Islam Negri Langsa.
- k. Terimakasih untuk kawanku Nurul Husna yang sangat membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dari pertama hingga selesai.
- l. Terimakasih juga untuk kawanku Meliana Fiteri yang juga sangat membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi sampai selesai.
- m. Terimakasih untuk teman-teman yang telah mendoakan penulis dalam mengerjakan skripsi ini.

Semoga bantuan dan dukungan yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan ganjaran yang terbaik dari Allah Swt. Setelah itu penulis banyak menyadari kekurangan dari skripsi ini. Oleh karena itu kritik dan saran yang membangun serta saran-saran yang bermanfaat sangat penulis harapkan. Semoga skripsi ini bagi khasanah ilmu ekonomi Islam untuk yang kita yang membaca.

Langsa, 02 Maret 2023

Penulis

AZISLIA

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab, yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda secara bersama-sama. Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasinya.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	S	Š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	H	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syim	Sy	es dan ye
ص	Sad	S	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	D	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	D	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Z	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Waw	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vocal

Vokal bahasa Arab adalah seperti vokal dalam bahasa Indonesia, terdiri

dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vocal Tunggal

Vokal tunggal dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
—	Fathah	A	A
—	Kasrah	I	L
—	Dammah	U	U

b. Vocal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antarharkat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
ي' —	Fathah dan ya	Ai	a dan i
و —	Fathah dan waw	Au	a dan u

c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda	Nama
—	Fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
ي —	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
و ---	Dammah dan Way	Ū	u dan garis di atas

d. Ta marbutah

Transliterasi untuk ta marbūtah ada dua:

1) ta marbutahhidup

Ta marbūtah yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah /t/.

2) ta marbūtahmati

Ta marbūtah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

3) Kalau pada kata yang terakhir dengan ta marbūtah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta marbūtah itu di transliterasikan dengan ha (h).

a. Syaddah (Tasydid)

Syahdah atau tasydīd yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydīd dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

b. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال , namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

1) Kata sandang diikuti oleh huruf syamsiah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2) Kata sandang diikuti oleh huruf qamariah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

Contoh:

- Ar-rajulu : الرجل
- As-sayyidatu : السيدة
- Al-qalamu : القلم

c. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif

Contoh :

- a'khuzuna : تاخذن
- An-nau' : النوء
- Syai'un : شئى

d. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il (kata kerja), isim (kata benda) maupun harf, ditulisterpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya:

Contoh :

- Wainnallāhalahuakhairar-rāziqīn : وان الله اهو خير الر ازقين
- Wainnallāhalahuakhairurrāziqīn : وان الله اهو خير الر ازقين
- Faaufū al-kailawa al-mīzāna : فاوفو الكيل والميزان
- Faaufū al-kailawal-mīzāna : فاوفو الكيل والميزان
- Ibrāhīm al-Khalīl : ابراهيم الخليل
- Ibrāhīm al-Khalīl : ابراهيم الخليل
- Bismillāhimajrehāwamursāhā : بسم الله مجر اها ومر سها
- Walillāhi 'alan-nāsihijju al-baiti : والله على الناس حخ البيت

e. Huruf Kapital

Meskipun dalam system tulisan Arab huruf capital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf capital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya: Huruf capital digunakan untuk menuliskan huruf oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf capital tetap huruf awal nama diri sendiri, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- Wamā Muhammadunillārasūl
- Walaqadra'āhubil-ufuqil-mubin

Penggunaan huruf awal capital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf capital tidak dipergunakan.

Contoh:

- Nasrunminallāhiwafathunqarib
- Lillāhi al-amrujami'an

e. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman tranliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisah kan dengan ilmu tajwid. Karena itu, peresmian pedoman tranliterasi ini perlu disertai dengan ilmu tajwid.

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	i
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah	7
1.3 Batasan Masalah	7
1.4 Rumusan Masalah	7
1.5 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	8
1.6 Penjelasan Istilah	9
1.7 Sistematika Pembahasan	9
BAB II LANDASAN TEORI	11
2.1 Diskon Untuk Member	11
2.1.1 Pengertian Diskon	11
2.1.2 Jenis-Jenis Diskon.....	12
2.1.3 Sebab-Sebab Perusahaan Mengadakan Diskon	14
2.1.4 Tujuan Diskon	15
2.1.5 Pengertian Member.....	15
2.1.6 Syarat-syarat Sistem Member.....	16
2.1.7. Macam Model Sistem Member	17
2.1.8. Tujuan Sistem Member	18
2.1.9. Kekurangan dan Kelebihan Member.....	18
2.2 Jual Beli	19
2.2.1 Pengertian Jual Beli	19
2.2.2 Dasar Hukum Jual Beli.....	20
2.2.3 Rukun dan Syarat Jual Beli	21
2.2.4. Macam-Macam Jual Beli.....	23
2.2.5 Jual Beli Yang Dilarang Dan Diperbolehkan.....	24
2.2.6 Sebab-Sebab Dilarangnya Jual Beli	25

2.2.7. Jual Beli Yang Dilarang Tapi Sah	26
2.3 Ekonomi Islam.....	27
2.3.1 Pengertian ekonomi Islam	27
2.3.2. Tujuan Ekonomi Islam	29
2.3.3 Karakteristik Ekonomi Islam.....	32
2.3.4. Nilai-Nilai Dalam Ekonomi Islam.....	33
2.3.5 Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam.....	35
2.3.6 Kebijakan Dasar Dalam Sistem Ekonomi Islam	37
2.4 Sistem Diskon Dalam Islam	37
2.4.1 Ketentuan Sistem Diskon Dalam Islam.....	37
2.5 Penelitian Terdahulu	39
2.6 Kerangka Teori	44
BAB III METODE PENELITIAN	48
3.1 Pendekatan Penelitian.....	48
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	48
3.3 Subjek dan Objek Penelitian.....	48
3.4 Sumber Data Penelitian	49
3.5 Instrumen Pengumpulan Data	50
3.6 Teknik Keabsahan Data.....	51
3.7 Teknis Analisis Data.....	53
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	55
4.1 Hasil Penelitian.....	55
4.1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian Kota Langsa	55
4.1.2 Visi dan Misi Kota Langsa	56
4.1.3 Kondisi Joar Di Kota Langsa	57
4.2 Penggunaan Diskon Untuk Member Joar Dalam transaksi Jual Beli	59
4.3 Sistem Diskon Yang Diberikan Member Kepada Konsumen	
Dalam Transaksi Jual Beli Menurut Perspektif Ekonomi Islam	61
DAFTAR PUSTAKA	67

LAMPIRAN - LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Manusia pada dasarnya tidak bisa hidup sendirian, mereka harus bermasyarakat, saling membutuhkan dan saling mempengaruhi.¹ Semenjak manusia pertama diciptakan di dunia ini, yaitu Nabi Adam A.S telah terjadi hubungan sesama mereka dan saling melengkapi. Oleh karena itu, Allah Swt menciptakan manusia berpasang-pasang dan beraneka ragam kemampuan mereka.²

Pada umumnya orang memerlukan benda yang ada pada orang lain untuk dapat dimiliki dengan mudah, tetapi pemiliknya kadang-kadang tidak mau memberikannya. Adanya syariat jual beli menjadi jalan untuk mendapatkan keinginan tersebut. Dalam melakukan aktivitas jual beli seseorang tidak bisa melakukan kegiatan tersebut sendirian, jika ia menjadi penjual, maka sudah jelas ia memerlukan pembeli, dan seterusnya.³

Di era globalisasi dan perdagangan bebas ini, dengan adanya dukungan ilmu pengetahuan, teknologi, dan informasi yang mudah di dapat maka semakin luas alur keluar masuknya barang dan jasa melintasi batas-batas negara, hal ini mempermudah masyarakat untuk memenuhi kebutuhan akan barang dan jasa.

¹ Sohari Sahrani dan Ru'fah Abdullah, *Fikih Muamalah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011) hlm. 31

² Muhammad Arifin bin Badri, *Sifat periagaan Nabi Saw*, (Jakarta: DarulIlmi 2012) hlm. 1-2

³ Muhammad Arifin bin Badri, *Sifat Perniagaan Nabi Saw*, hlm. 31

Perkembangan teknologi dan ekonomi yang sangat pesat telah menghasilkan berbagai jenis barang yang beraneka ragam. Dengan katagori produk yang sedemikian banyaknya melalui dukungan teknologi komunikasi dan informasi, maka telah terjadi perluasan ruang gerak transaksi barang dan jasa yang melintas batas-batas wilayah suatu negara baik yang berasal dari dalam negeri maupun luar negeri.

Semakin berkembangnya dunia bisnis yang ada, begitu banyak strategi pemasaran yang dibuat oleh para pelaku bisnis dalam menerapkan *relationship marketing* (membangun kepercayaan pelanggan) termasuk pembuatan kartu anggota. Member card ataupun kartu anggota adalah kartu yang dimana pemiliknya akan mendapatkan beberapa pelayanan yang diberikan oleh perusahaan-perusahaan tertentu untuk kesetiaan anggotanya dan diberikan diskon dari harga suatu barang.

Kata member sering diartikan sebagai orang yang menjual Kembali suatu barang ataupun produk yang dijual dengan harga lebih tinggi sehingga dapat memperoleh keuntungan. Member ataupun para anggota tidak hanya ada pada perusahaan besar saja tetapi pada perusahaan menengah juga banyak yang menggunakan jasa para member dalam bisnisnya. Dalam menjalankan bisnis tersebut tentunya harga penjualan member dan juga pelanggan biasa tentu berbeda, perbedaannya yaitu, dimana harga member yang diberikan lebih terjangkau dan jika mereka memenuhi target penjualan biasanya akan diberikan bonus diskon harga produk. Sedangkan bagi pelanggan biasa mereka hanya mendapatkan harga diatas member.

Diskon atau disebut dengan potongan harga merupakan program yang diberikan kepada pembeli dengan harga yang telah diterapkan dan biasanya merupakan strategi dalam promosi. Sistem diskon dilakukan dengan cara memotong beberapa persen dari harga aslinya, sehingga harga yang ditawarkan berkurang dari harga yang sebenarnya, dan besaran diskon biasanya disebutkan dalam bentuk persen (%).⁴ Diskon juga tidak hanya digunakan pada penjualan pakaian saja, akan tetapi telah banyak digunakan untuk memasarkan berbagai produk. Penggunaan diskon juga digunakan misalnya pada produk makanan, elektronik, kartu kredit, kartu seluler, produk kosmetik, dan lain sebagainya. Diskon diterapkan untuk meningkatkan jumlah penjualan, karena mereka percaya bahwa pembeli lebih menyukai barang-barang yang harganya lebih murah sehingga pembeli dapat menghemat uang belanjanya.⁵

Salah satu bisnis usaha dalam jual beli yang dimaksud disini yaitu produk kosmetik ataupun dikenal dengan *skincare* yang diperdagangkan secara *online* yaitu produk *Joar Skincare*. Seiring dengan perkembangan zaman, *Skincare* menjadi suatu kebutuhan yang diperlukan manusia baik laki-laki ataupun perempuan. *Joar Skincare* ini termasuk produk *Skincare* yang baru muncul saat ini. Pemasaran produk ini biasanya dilakukan oleh para member secara online melalui media sosial seperti Whatsapp, Instagram, telegram, dan aplikasi tertentu lainnya. Kosmetik merupakan suatu bahan ataupun campuran bahan untuk digosokkan, dilekatkan, dituangkan atau disemprotkan pada bagian badan manusia dengan maksud membersihkan, memelihara, menambah daya tarik dan

⁴ Redaksi Wahyu Media, *Super Referensi Rumus Fisika & Matematika SMP* (Jakarta: Penerbit Wahyu Media, 2010), hlm. 206

⁵ Fiki Puspitasari, *Apakah Diskon Itu*, (Yogyakarta : Buku KTSP. 2011), hlm. 4

tidak termasuk golongan obat. ⁶ Kosmetik digunakan bukan hanya pada perempuan saja, namun laki-laki juga kini turut memakai produk kosmetik untuk penampilan mereka.

Produk ini terdiri dari beberapa jenis, yaitu seperti *joar brightening soap bar*, *joar brightening fres toner*, *serum*, dan *juga joar day cream* yang mempunyai manfaat yang berbeda-beda. Dalam memasarkan produknya, Joar Skincare bekerja sama dengan para member dengan melakukan penawaran secara individual kepada masyarakat, agar masyarakat mengetahui apa saja produk yang ada pada joar dan juga manfaat menggunakannya.

Adapun penetapan harga pada produk Joar adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1
Daftar produk dan juga harga produk Joar

Produk	Harga
Soap Bar	40.000
Toner	75.000
Serum	105.000
Day cream	95.000
Night Cream	115.000
Facemist	70.000

Sumber: Member Joar

⁶ Ananda Abdillah Amanu, "Analisis Pembelian Kosmetik Halal Berdasarkan Theory Of Planned Behaviour (Studi kasus Mahasiswa Perguruan Tinggi Agama Islam Swaswa Yogyakarta)", (Skripsi; Program Studi Ekonomi Islam Jurusan Studi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Indonesia Yogyakarta, 2018), hlm. 28.

Harga merupakan salah satu faktor keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh penjual terhadap barang atau jasa yang dihasilkan, Tujuan diadakan penetapan harga antara lain adalah untuk mendapatkan keuntungan, mempertahankan usahanya agar tidak gulung tikar dan mempertahankan pembeli.⁷

Berbagai macam metode penetapan harga tidak dilarang oleh Islam dengan ketentuan harga yang ditetapkan oleh pihak pengusaha/pedagang tidak menzalimi pihak pembeli, Ketika menjalankan bisnis tersebut tentunya para member harus memperhatikan konsep keislaman.

Dalam pandangan Ekonomi Islam memberikan penjelasan bahwa perilaku bisnis yang sesuai dengan Al-Qur'an harus memenuhi kriteria-kriteria diantaranya yang dapat bermanfaat bagi umat manusia dan mendatangkan berkah dan rezeki bagi semua pihak. Selain itu dalam Islam jual beli dapat dianggap sah apabila memenuhi rukun dan syarat- syarat yang berkaitan dengan orang yang melakukan akad, maupun mengenai objek yang akan diperjual belikan.⁸

Ekonomi Islam merupakan ilmu yang mempelajari perilaku muslim dalam suatu masyarakat Islam yang mengikuti Al-Qur'an, As-Sunnah, Qiyas dan Ijma'. Ekonomi Islam juga mempelajari tentang kemaslahatan hidup manusia agar dapat hidup tenang, damai, tentram, dan bahagia baik di dunia maupun di akhirat. Oleh sebab itu untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, setiap manusia pasti melaksanakan kegiatan bermuamalah seperti jual beli. Jual beli adalah kegiatan

⁷ Muhammad Birusman Nuryadin, *Harga dalam Perspektif Islam, Mazahib Jurnal Pemikiran Hukum Islam, Vol. IV, NO. 1*, 2010, hlm. 86-99.

⁸ Rulitah Haryanti, *Penerapan Sistem Reseller Pespektif Hukum Ekonomi Syariah*, Skripsi, (Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2018), hlm. 3.

tukar menukar barang dengan cara tertentu yang dilaksanakan oleh dua belah pihak yaitu penjual dan pembeli.⁹

Namun berdasarkan hasil observasi awal, tampak bahwa harga member dan pelanggan biasa sangat berbeda, salah satunya peneliti melakukan observasi dan wawancara awal dengan salah satu member joar yaitu, Miftahul Jannah. Beliau merupakan member joar yang telah bergabung selama enam bulan yang lalu, setelah penulis meneliti lebih dalam tentang harga diskon di dapatkan bahwa:

“setiap member tentunya mendapatkan harga yang lebih murah daripada pelanggan biasa.¹⁰ Namun member yang penulis teliti yaitu tentang harga penjualan produk oleh member tidak sesuai dengan harga pasaran biasa dengan memiliki perbedaan penjualan barang atau suatu produk yang bertentangan dengan ekonomi Islam”.

Adapun berdasarkan observasi awal dengan salah satu konsumen yang bernama Mursyidah, beliau membeli produk joar pada salah satu member dengan harga yang tidak sesuai pada ketentuan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan. Setelah peneliti melakukan wawancara dengan konsumen tersebut beliau mengatakan:

“saya membeli salah satu produk joar yaitu Soap Bar yang biasanya dengan harga 40.000, tetapi waktu itu saya juga pernah membeli di salah satu member dengan harga yang berbeda yaitu harga sabun 45.000 yang lebih mahal daripada ketentuan harga yang sudah ditetapkan. Dan saya juga pernah membeli salah satu produk joar yaitu Soap Bar yang biasanya dengan harga 40.000, tetapi ketika adanya diskon saya membelinya dengan harga yang sama saja dengan harga yang Biasanya saya beli ditempat lain, seharusnya Ketika ada diskon harganya itu lebih murah”.¹¹

Maka dalam hal ini penulis menemukan suatu masalah yang terjadi terhadap diskon member.

⁹ H. Abdul Rahman Ghazaly, H. Ghufroon Ihsan, dan Sapiudin Shidi, *Fiqh Muamalat*, Edisi Pertama, (Jakarta: Prenada Media Group, 2010), hlm. 67.

¹⁰ Wawancara Dengan Miftahul Jannah, Member Joar, Tgl 15 Oktober 2022

¹¹ Wawancara dengan Mursyidah, Konsumen Joar, Tgl 22 Januari, 2023

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis menemukan adanya permasalahan yang terjadi. Oleh karena itu menulis tertarik untuk mengangkat judul tentang ***“Penggunaan Sistem Diskon Untuk Member Joar Dalam Transaksi Jual Beli Menurut Perspektif Ekonomi Islam”***.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis dapat mengidentifikasi berbagai macam masalah dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Dalam bisnis joar menggunakan para member untuk memperkenalkan produk mereka.
2. Harga yang diberikan member terhadap konsumen tidak sesuai dengan perspektif ekonomi Islam
3. member memberikan harga diskon berbeda dari ketentuan yang sudah ditetapkan

1.3 Batasan Masalah

Agar penelitian ini terarah dan tidak menyimpang dari topik yang ingin dipermasalahkan, maka disini peneliti membahas tentang sistem diskon untuk member joar khususnya di kota langsa.

1.4 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah penggunaan diskon untuk member joar dalam transaksi jual beli?
2. Bagaimanakah sistem diskon yang diberikan member kepada konsumen menurut perspektif ekonomi Islam?

1.5 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Dalam melakukan sebuah penelitian perlu ditentukan terlebih dahulu tujuan penelitian agar tidak kehilangan arah dalam melakukan penelitian. Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana penggunaan diskon untuk member joar dalam transaksi jual beli.
2. Untuk mengetahui Bagaimana sistem diskon yang diberikan member kepada konsumen dalam transaksi jual beli menurut perspektif ekonomi Islam.

Setiap penelitian diharapkan dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya maupun yang terkait secara langsung didalamnya. Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat teoretis

Untuk meningkatkan pengetahuan tentang ekonomi khususnya yang berkaitan dengan sudut pandang ekonomi Islam pada penggunaan diskon untuk member sehingga dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah dan memperluas pemikiran kita tentang ekonomi islam pada penggunaan sistem diskon untuk member dalam transaksi jual beli di kota langsa. Penelitian ini juga menghasilkan informasi penting yang dapat dijadikan masukan yang bermanfaat tentang sistem diskon member.

1.6 Penjelasan Istilah

1. Sistem Diskon atau disebut dengan potongan harga merupakan program yang diberikan kepada pembeli dengan harga yang telah diterapkan dan biasanya merupakan strategi dalam promosi. Sistem diskon dilakukan dengan cara memotong beberapa persen dari harga aslinya, sehingga harga yang ditawarkan berkurang dari harga asli penawaran suatu produk, dan besaran diskon biasanya disebutkan dalam bentuk persen (%).¹²
2. Jual beli adalah kegiatan tukar menukar barang dengan cara tertentu yang dilaksanakan oleh dua belah pihak yaitu penjual dan pembeli.¹³
3. Ekonomi Islam adalah ilmu normatik karena terikat oleh norma-norma yang sudah ada dalam sejarah masyarakat dan juga dalam ajaran Islam yang merupakan ilmu yang positif karena dalam beberapa hal sudah menjadi panutan masyarakat Islam.¹⁴

1.7 Sistematika Pembahasan

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai penelitian yang dilakukan maka disusunlah suatu sistematika penulisan yang berisi informasi mengenai materi dan hal yang dibahas dalam setiap bab.

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini membahas Latar Belakang Masalah, Identifikasi Masalah, Batasan Penelitian, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Penjelasan

¹² Redaksi Wahyu Media, *Super Referensi Rumus Fisika & Matematika SMP* (Jakarta: Penerbit Wahyu Media, 2010), hlm. 206

¹³ H. Abdul Rahman Ghazaly, H. Ghufroon Ihsan, dan Sapiudin Shidi, *Fiqh Muamalat*, Edisi Pertama, (Jakarta: Prenada Media Group, 2010), hlm. 67.

¹⁴ Juhaya S Pradja, *Ekonomi Syariah*, Pustaka Setia, Bandung, 2015, hlm. 64

Istilah, dan Sistematika Pembahasan.

BAB II: LANDASAN TEORI

Bab ini membahas tentang diskon member, transaksi jual beli, ekonomi Islam, penelitian terdahulu, dan kerangka teori

BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini membahas tentang Pendekatan Penelitian, Lokasi Penelitian, Subjek Penelitian, Instrumen Pengumpulan Data, dan Analisis Data.

BAB IV: HASIL PENELITIAN

Bab ini membahas tentang hasil penelitian dan pembahasan terhadap data yang dikumpulkan.

BAB V: PENUTUP

Bab ini adalah bab penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kota Langsa merupakan salah satu kota otonom termuda di Provinsi Aceh, Secara Geografis wilayah Kota Langsa memiliki kedudukan strategis, baik dari segi ekonomi maupun social budaya. Mempunyai potensi di bidang industri, perdagangan dan pertanian. Kota Langsa adalah kota yang menerapkan hukum Syariat Islam. Kota Langsa berada kurang lebih 400 km dari kota Banda Aceh. Kota Langsa sebelumnya berstatus kota Administrasi sesuai dengan peraturan pemerintah nomor 64 Tahun 1991 tentang pembentukan kota Administrasi Langsa. Administrasi Kota Langsa diangkat statusnya menjadi kota Langsa berdasarkan undang-undang nomor 3 tanggal 21 juni 2001. Hari jadi kota Langsa ditetapkan pada tanggal 17 Oktober 2001. Kota Langsa juga terkenal sebagai kota Pendidikan, perdagangan, makanan/kuliner dan juga kota wisata.⁵⁹

Setelah kota Langsa lepas dari Kabupaten Aceh Timur pada tahun 2001, struktur perekonomian dibangun atas perdagangan, pertanian, dan industri. Sejak lama kota Langsa dikenal sebagai pusat perdagangan dan jasa, khususnya hasil bumi dari Kabupaten Aceh Timur, Aceh Tamiang, dan paling banyak dari Medan atau Sumatra Utara. Langsa merupakan kota pesisir yang memiliki garis pantai 16km. Penduduk yang sangat heterogen-Aceh, Jawa, Melayu, Gayo Batak, dan

⁵⁹ [Http://ciptakarya.pu.go.id/profil/profil/barat/nad/langsa](http://ciptakarya.pu.go.id/profil/profil/barat/nad/langsa), diakses pada tanggal 10 Februari 2023

Karo hanya berjarak 246km dari kota Medan, menyebabkan Langsa memiliki banyak kemiripan dengan Medan. Kota Langsa merupakan kota kecil dengan keramaian yang terpusat di dua titik. Jalan Teuku Umar sebagai pusat pertokoan dan pasar tradisional selalu ramai sejak pagi sampai malam hari. Demikian juga jalan Ahmad Yani, jalan protokol dua jalur yang membelah kota ini selalu dipadati warga.⁶⁰

4.1.2 Visi dan Misi Kota Langsa

Adapun yang menjadi visi dan misi Kota Langsa adalah sebagai berikut:⁶¹

1. Visi

Langsa kota Jasa dan Industri maju dan Islami

2. Misi

- a. Melanjutkan penataan birokrasi pemerintahan agar lebih responsive, efektif, efisien, transparan, dan akuntabel yang berbasis *smart city* dalam rangka mendukung pelaksanaan *e-government*
- b. Melanjutkan penataan kota Langsa untuk menciptakan lingkungan yang hijau, sehat, indah, nyaman, tertib, dan aman
- c. Meningkatkan kualitas Pendidikan disemua tingkatan
- d. Meningkatkan kualitas layanan Kesehatan masyarakat dan penanganan perempuan dan anak korban kekerasan
- e. Meningkatkan jangkauan dan kualitas pelayanan air bersih untuk masyarakat

⁶⁰ Ibid

⁶¹ <http://www.langsakota.go.id/visi-dan-misi/> diakses pada tanggal 10 Februari 2023

- f. Melaksanakan Syariat Islam secara kaffah dengan lebih mendorong inisiatif dan partisipasi warga
- g. Melanjutkan pembangunan infrastruktur guna mendukung percepatan pembangunan dan pengembangan wilayah
- h. Meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat
- i. Mengembangkan kesenian, olahraga, kepemudaan dan pramuka
- j. Melakukan pelimpahan kewenangan pemerintah kota Langsa kepada pemerintah gampong dalam penyelenggaraan pemerintahan
- k. Melakukan sinkronisasi dan harmonisasi kebijakan pembangunan dengan pemerintahan gampong, pemerintah Aceh dan pemerintah Pusat
- l. Memperkuat Kerjasama dengan wilayah *hinterland* (Aceh Timur, Aceh Tamiang, dan Gayo Lues)

4.2 Kondisi Joar di Kota Langsa

Adapun kondisi produk joar di Kota Langsa sedang viral dan sudah banyak yang tau dan memernya juga sudah lumayan banyak, saat ini produk joar sudah banyak diminati oleh masyarakat kota langsa terutama para remaja, akan tetapi masih banyak juga orang yang kurang suka dengan penetapan harga produk dan juga diskonnya yaitu dimana masih ada para member yang menjual produk tidak tetap ataupun tidak sesuai dengan ketentuan awal, maka dari itu kebanyakan masyarakat di Kota Langsa mempunyai rasa penasaran yang kenapa produk joar tersebut memiliki harga yang berbeda di setiap member,

apa ada sistem penjualan harga yang berubah tersebut ditetapkan dalam joar itu.

Namun dalam kondisi sekarang ini produk tersebut masih banyak diminati karena mempunyai kualitas yang sangat bagus atau tinggi, dengan sebab itu Sebagian masyarakat khususnya para remaja di Kota Langsa masih sangat tertarik menggunakan produk joar tersebut.

Adapun proses atau sistem member yang diterapkan pada produk Joar di Kota Langsa antara lain, dengan sistem member yang diterapkan pada produk joar kota langsa ini harus membeli minimal 800.000-1.500.000 untuk stok produk, kemudian membuat kartu khusus member untuk resmi menjadi member basic dan juga Pro, karena dalam produk joar ini yaitu memiliki 2 jenis member diantaranya yaitu member basic dan member Pro. Sistem member tidak mengharuskan para anggota memiliki modal dan tempat penyimpanan. Agen Joar hanya memberikan gambar atau foto untuk di unggah (posting) di sosial media seperti *Instagram*, *Facebook*, *Whatsapp*, atau aplikasi tertentu lainnya.

Usaha produk Joar yang ada di kota Langsa ini berkembang dan meluas yaitu dengan adanya sistem member yang selalu memasarkan produk Joar di Kota Langsa melalui berbagai media sosial. Berdasarkan hasil pengamatan dilapangan bahwa banyak terdapat para member yang bergabung menjadi agen atau member Joar terutama di Kota Langsa, akan tetapi para member tersebut masih mempromosikan produk Joar melalui media sosial dan

kebanyakan dari mereka belum memiliki Toko resmi khusus Joar, mereka hanya menyimpan stok barang dirumah saja.

4.3 Penggunaan Diskon untuk Member Joar dalam Transaksi Jual Beli

Diskon merupakan potongan harga seseorang butuhkan untuk memperoleh sejumlah produk dan pelayanan sedangkan penetapan harga suatu produk atau jasa berdasarkan atau tergantung dari suatu transaksi tersebut diperbolehkan apabila tidak menyebabkan kemudharatan dari kedua belah pihak dan semua transaksi adalah halal yang tidak bisa dibatalkan kecuali dengan dalil yang benar.

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 harga (diskon), penjualan semacam ini biasanya hanya dilakukan untuk barang-barang yang nilai bukunya sudah sangat rendah.⁶²

Adapun beberapa cara pemberian diskon yaitu terdapat beberapa macam tentang bagaimana cara meningkatkan harga dan diskon pada produk agar pelanggan membeli lebih banyak. Hanya dengan kata-kata gratis pelanggan jadi bersemangat untuk berbelanja, bahkan bagi orang-orang yang tidak berencana untuk belanja pun hal ini cukup berpengaruh. Penawaran beli satu gratis satu, merupakan awal yang cukup ampuh dalam menarik perhatian pelanggan.

Ketentuan diskon merupakan suatu transaksi selama hal tersebut tidak

⁶²Radit Aditiya, "Jual Beli dalam Hukum Diskon". (Yogyakarta: Universitas Gajahmada) Vol. 2, No. 13/2011, hlm. 3

menyebabkan kemudharatan pada penjual maupun pembeli. Diskon diperbolehkan selama tidak membawa kepada hal yang diharamkan seperti penipuan kepada konsumen, menimbulkan mudharat kepada orang lain dan juga sebagainya.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan pada 4 member yaitu :

Pertama, Hasil wawancara dengan member yang bernama Miftah.

“saya tertarik menjadi member joar karena saya mau kejar reward umrah karena di joar bukan hanya reward umrah saja tetapi juga banyak reward atau hadiah-hadiah yang lain seperti liburan keluar negeri”.⁶³

Berdasarkan hasil wawancara dengan member Miftah yang mengatakan bahwa keunggulan menjadi member joar itu banyak sekali, salah satu nya yaitu kita bisa mendapatkan reward umrah dan juga liburan keluar negeri dan masih banyak lagi hadiah lainnya.

Kedua, wawancara selanjutnya yaitu dengan member yang bernama Wardani,

“saya sudah bergabung menjadi member Joar kurang lebih sudah 10 bulan dan selama menjadi member joar sudah banyak keuntungan yang saya dapatkan dan untuk diskon tentunya beda dengan yang bukan member kalau untuk member setiap pembelian produk sudah ada diskonnya sendiri”.⁶⁴

Ketiga, hasil wawancara dengan Intan,

“Posisi saya di member joar yaitu sebagai member basic dan saya sudah bergabung menjadi member joar sudah 4 bulan lamanya. Keuntungan menjadi member itu sangat banyak apalagi kalau sudah mencapai target yang ditentukan kita bisa mendapatkan hadiah-hadiah bahkan reward liburan juga ada. Untuk diskon yang saya peroleh yaitu kurang lebih 25%”.⁶⁵

⁶³ Hasil Wawancara Dengan Miftah, *Member Joar*, Tgl 15 Oktober, 2022

⁶⁴ Hasil Wawancara Dengan Wardani, *Member Joar*, Tgl 02 Februari 2023

⁶⁵ Hasil Wawancara Dengan Intan, *Member Joar*, Tgl 15 Oktober, 2022

Berdasarkan hasil wawancara dengan Intan yang mengatakan bahwa beliau sudah bergabung di joar selama 4 bulan dan diskon yang didapatkan juga lumayan.

Keempat, member yang bernama Husna yang mengatakan,

“untuk harga diskon yang didapatkan member dan konsumen itu berbeda ya, kalau untuk member itu sudah ada harga khusus dan kalau misalnya sudah mencapai target penjualan biasanya akan diberikan hadiah-hadiah yang sangat menarik sedangkan untuk konsumen yang bukan member mereka hanya mendapat diskon pada hari-hari tertentu saja seperti awal bulan”.⁶⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan Husna bahwa diskon untuk member dan konsumen itu sudah ada harganya masing-masing dan untuk konsumen mereka hanya mendapatkan diskon pada hari-hari tertentu saja.

Adapun diskon yang diberikan oleh member dengan tujuan tertentu baik hal tersebut menguntungkan bagi member maupun konsumen. Namun disisi lain terdapat nilai positif yang menyertainya seperti sebagai berikut:

1. Mendorong pembelian dalam jumlah besar
2. Mendorong agar pembelian dapat dilakukan dengan kontan atau waktu yang ditentukan
3. Mengikat pelanggan agar tidak berpindah ketempat belanjaan yang lain.⁶⁷

4.4 Sistem Diskon Yang Diberikan Member Kepada Konsumen Dalam Transaksi Jual Beli Menurut Perspektif Ekonomi Islam

Jual beli merupakan bagian dari saling menolong, bagi pembeli menolong

⁶⁶ Hasil Wawancara Dengan Husan, Member Joar, Tgl 02 Februari 2023

⁶⁷ Sutisna, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2010), hlm. 303

penjual yang membutuhkan uang (keuntungan), sedangkan bagi penjual juga berarti menolong pembeli yang sedang membutuhkan barang. Karena itu jual beli merupakan perbuatan yang mulia dan pelakunya mendapat keridhaan dari Allah SWT. Bahkan Rasulullah saw, menegaskan bahwa penjual yang jujur dan benar kelak di akhirat akan ditempatkan Bersama para Nabi, Syuhada dan orang-orang yang beriman.

Islam memperbolehkan transaksi jual beli yang dilakukan sesuai dengan syariat Islam maupun sesuai dengan Ekonomi Syariah. Dalam melaksanakannya tidak hanya mengutamakan barang yang akan dijual saja, tetapi orang-orang yang terlibat di dalam suatu sistem tersebut juga harus diutamakan. Prinsip umum ekonomi syariah ialah karakter bisnis yang sangat menentukan sukses tidaknya sebuah bisnis yang mana harus dimiliki pebisnis apalagi pebisnis muslim atau muslimat yang menghendaki kesuksesan dalam bisnis.

Islam juga merumuskan suatu sistem ekonomi yang berbeda dari sistem-sistem lainnya. Hal ini karena ekonomi Islam memiliki akar dari syariah yang menjadi sumber dan panduan bagi setiap muslim dalam melaksanakan aktivitasnya. Sistem Ekonomi menurut pandangan Islam mencakup pembahasan tentang tata cara perolehan harta kekayaan dan pemanfaatannya baik untuk kegiatan konsumsi maupun distribusi.

Jika jual beli yang mengandung unsur kezaliman, seperti berdusta, menipu, maka tidak lagi bernilai ibadah tetapi sebaliknya yaitu perbuatan dosa. Untuk menjadi pedagang yang jujur itu sangatlah sulit tetapi harus disadari bahwa kebohongan dan kecurangan itu tidak ada gunanya. Karena pembeli yang

merasakan dirugikan baik karena dikurangi kadarnya atau kualitasnya dapat dipastikan tidak ada lagi orang yang mau membeli dan jual beli seperti ini akan mendapatkan murka dari Allah swt.⁶⁸

Sebagaimana yang dijelaskan dalam Al-Qur'an surah An-Nissa ayat 145

إِنَّ الْمُنْفِقِينَ فِي الدَّرَكِ الْأَسْفَلِ مِنَ النَّارِ
وَلَنْ تَجِدَ لَهُمْ نَصِيرًا

Artinya:

“Sesungguhnya orang-orang munafik itu ditempatkan pada tingkatan yang paling bawah di neraka. Dan kamu sekali-kali tidak akan mendapat penolongpun bagi mereka.”

Meskipun sudah ada hukum yang mengatur tentang hal tersebut, Islam sudah sangat jelas mengatakan ketentuannya di dalam surah An-Nisa ayat 145 serta dalam Hadist juga terdapat tentang ketetapan jual beli.

salah satu prinsip di dalam Ekonomi Syariah yaitu: prinsip kejujuran adalah sifat jujur, adil, dan keseimbangan. Terjalannya akad karena adanya persetujuan yang disepakiti dari kedua belah pihak, baik dalam bentuk tertulis maupun tidak tertulis, dimana dalam akad tersebut terdapat sifat kejujuran.⁶⁹ Namun dengan demikian tetap saja banyak yang terjadi disekitaran para member menjual harga yang tidak sesuai dengan ketentuan yang sudah berlaku.

⁶⁸ Abdul Rahman Ghazali ddk, *Fiqh Mualamat*, Cet II, (Jakarta: Prenada Media Grup, 2012), hlm.89

⁶⁹ Faisal Badroen et al, *Etika Bisnis dalam Islam*, Edisi Pertama (Jakarta: Pranadamedia Group, 2015), 12.

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan pada 4 member yang melakukan transaksi jual beli yang tidak sesuai dengan prinsip dalam ekonomi Islam sehingga peneliti hanya mewawancarai 4 member yaitu:

1. Kejujuran

Jujur adalah suatu sikap yang lurus hati, menyatakan yang sebenarnya tidak berbohong atau berkata hal-hal yang menyalahi apa yang terjadi (fakta). Berdasarkan hasil wawancara dengan member husna terdapat perilaku yang tidak sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Hal ini dapat dilihat sebagai berikut:

Hasil wawancara dengan member yang bernama Husna,

“Harga diskon untuk member itu beda-beda dan Diskonya itu juga sudah ditentukan oleh pusatnya baik itu harga biasa ataupun diskon. Tetapi kadang-kadang saya menjual produk berbeda dengan ketentuannya, saya kadang menjual produk ini dengan harga Yang sama ketika adanya diskon yang diberikan dari pusatnya untuk mendapatkan keuntungan yang lebih banyak.”

Berdasarkan hasil wawancara dari Husna, dapat ditarik kesimpulan bahwa beliau pernah menjual produk joar ini tidak sesuai dengan ketentuan yang sudah diterapkan, alasannya yaitu agar lebih banyak mendapatkan keuntungan.

2. Adil

Adil yaitu tidak mendzalimi atau tidak di dzalimi. Dampak ekonomi dari nilai ini adalah bahwasannya pelaku ekonomi tidak dibolehkan untuk mengejar keuntungan pribadi bila hal itu merugikan orang lain. Berdasarkan hasil wawancara dengan member wardani yang hanya memberikan diskon kepada konsumen yang berbelanja lebih dari dua produk, hal tersebut menunjukkan sifat ketidakadilan terhadap konsumen.

Hal ini dapat dilihat dari wawancara member yang bernama Wardani,

“saya pernah sesekali menjual salah satu produk joar ini berbeda dari ketetapanannya, dimana saya hanya memberikan harga diskon untuk konsumen yang belanja lebih dari 2 produk saja”.

3. Keseimbangan

Keseimbangan yaitu nilai dasar yang mempengaruhi berbagai aspek tingkah laku ekonomi seorang muslim. Keseimbangan dalam ekonomi islam ini terwujud dalam kesederhanaan, hemat, tidak curang, dan menjauhi pemborosan. Berdasarkan hasil wawancara dengan member Intan yang hanya menjual produk dengan harga yang tidak seimbang dari member member lainnya. Hal tersebut menunjukkan sifat ketidakseimbangan dalam prinsip ekonomi Islam.

Member yang bernama Intan yang juga mengatakan bahwa,

“Saya menjual produk Joar dengan harga yang lebih mahal daripada pasarannya karena saya ingin mempunyai keuntungan yang lebih dan diskon yang diterima member itu sangat banyak”. Ketika saya dapat diskon dari pusatnya sekitaran 20% untuk dijual ke konsumen, tetapi saya hanya memberikan diskon 10% untuk dijual ke konsumen agar mendapatkan keuntungan yang lebih”.

Sistem diskon yang diberikan member kepada konsumen merupakan salah satu contoh yang kurang ditekankan pada prinsip kejujuran karena masih ada beberapa member yang menjual barang dengan harga yang tidak sesuai dari ketentuan yang sudah berlaku. Hal ini dapat dilihat juga dari hasil wawancara dengan beberapa konsumen yang mengatakan:

Pertama, hasil wawancara dengan konsumen yang bernama Mursyidah,

“saya pernah membeli salah satu produk joar yaitu Soap Bar yang biasanya dengan harga 40.000, tetapi ketika adanya diskon saya membelinya dengan harga Yang sama saja dengan harga yang Biasanya saya beli ditempat lain”.⁷⁰

Kedua, wawancara dengan Meli juga mengatakan

“Ada dua kali saya membeli produk joar pada salah satu member dengan harga diskon yang katanya diskon 15% tetapi pas saya beli potongan harganya hanya sebesar 2000.Rupiah saja.”⁷¹

Ketiga, hasil wawancara dengan konsumen yang bernama Ayu

“Saya pernah membeli produk joar dengan harga yang sama, padahal pada waktu itu member yang saya kenal sedang mengadakan diskon selama dua hari, jadi pas hari keduanya saya langsung pesan tanpa menanyakan apakah masih ada diskon atau tidak, rupanya pas saya terima produknya harganya itu sama aja dengan harga pasarannya”.⁷²

Berdasarkan hasil dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa transaksi yang dilakukan oleh *Member Joar* di Kota Langsa masih ada member yang menjual tidak sesuai dengan ketentuan dalam perspektif ekonomi Islam. Karena menurut perspektif ekonomi Islam jual beli harus mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, jujur, dan yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan ketentuan dan perjanjian yang telah dibenarkan dan disepakati.⁷³ Kemudian ditegaskan lagi dalam alquran terdapat pada surah annisa ayat 29

⁷⁰ Hasil Wawancara Dengan Mursyidah, *Konsumen Joar*, Tgl 22 Februari 2023

⁷¹ Hasil Wawancara Dengan Meli, *Konsumen Joar*, Tgl 06 Maret 2023

⁷² Hasil Wawancara Dengan Ayu, *Konsumen Joar*, Tgl 22 Februari 2023

⁷³ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT, Raja Grafindo Persada, 2011), hlm. 68-

يَأْيُهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ
بَيْنَكُمْ بِالْبَطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah maha penyayang bagimu.”

Berdasarkan ayat diatas dapat disimpulkan bahwa dalam alquran juga melarang orang-orang yang melakukan perbuatan curang terhadap jual beli karena jual beli harus atas unsur kejujuran sesama penjual dan pembeli.

Dalam hal jual beli yang dilakukan oleh member joar di kota langsa tersebut dalam penggunaan sistem diskon yang mana harus sesuai dengan ketentuan yang sudah ditetapkan oleh perusahaannya sendiri. Namun yang terjadi dilapangan Sebagian para member joar menjual produk tersebut dengan harga yang berbeda-beda dengan alasan Sebagian para member yaitu untuk mendapatkan keuntungan yang lebih.

Penelitian ini juga didukung oleh penelitian sebelumnya yaitu penelitian yang dilakukan oleh Misna, pada penelitian Misna terdapat beberapa aspek yang harus diperhatikan yaitu keadilan, ketulusan hati, dan juga tanggung jawab.⁷⁴

⁷⁴ Skripsi Misna, *Sistem Reseller Dalam Praktik Jual Beli Online Perspektif Hukum Ekonomi Syariah*, 2020

Namun pada penelitian yang peneliti lakukan yaitu lebih menekankan pada member yang menjual produk joar yang tidak sesuai dengan ketentuan harga yang ada, dan penelitian ini juga lebih menekankan kepada prinsip kejujuran, keadilan dan juga kerelaan kedua belah pihak.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Setelah dilakukan kajian, analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya atas masalah yang dirumuskan dan sesuai dengan tujuan penelitian. Penggunaan sistem diskon untuk member joar dalam transaksi jual beli menurut perspektif ekonomi Islam, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam penggunaan diskon untuk member joar dalam transaksi jual beli yang diberikan oleh member dengan tujuan tertentu baik hal tersebut menguntungkan bagi member maupun konsumen, dengan adanya diskon dapat mendorong pembeli dalam jumlah besar, mendorong agar pembelian dapat dilakukan dengan kontan atau waktu yang ditentukan dan mengikat agar pelanggan tidak berpindah ketempat lain.
2. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dapat disimpulkan bahwa penggunaan sistem diskon yang diberikan member kepada konsumen menurut perspektif ekonomi Islam yaitu kurang transparan dan juga kurang menerapkan prinsip kejujuran

terhadap konsumen karena para member tersebut kebanyakan masih menjual produk berbeda dari ketentuan yang sudah diterapkan.

5.2 Saran

Berdasarkan hal yang menjadi perhatian peneliti dalam melakukan penelitian pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. hal ini dapat dijadikan saran.

1. Bagi Penulis

Selain menjadi bahan masukan juga merupakan pengalaman yang dapat menambah pengetahuan tentang bagaimana prinsip penetapan harga diskon yang baik dan jujur dalam jual beli menurut ekonomi Islam.

2. Bagi peneliti Selanjutnya

Dapat menambah sarana informasi dan referensi bagi mahasiswa serta sebagai bahan bacaan ilmiah di perpustakaan pada umumnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rahman Ghazali ddk, *Fiqh Mualamat*, Cet II, Jakarta: Prenada Media Grup, 2012
- Amiruddin K, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*. Makassar: Alauddin University Press, 2014.
- Ananda Abdillah Amanu, “Analisis Pembelian Kosmetik Halal Berdasarkan Theory Of Planned Behaviour (Studi kasus Mahasiswa Perguruan Tinggi Agama Islam Swaswa Yogyakarta)”, Skripsi; Program Studi Ekonomi Islam Jurusan Studi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Indonesia Yogyakarta, 2018.
- Arddwira dwi Puspita, “*Memulai Bisnis dengan Sistem Reseller*”, Skripsi tahun 2012
- Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Yogyakarta: Rineka Cipta, 2010
- Budianto, Apri *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Penerbit Ombak, 2015.
- H. Abdul Rahman Ghazaly, H. Ghufron Ihsan, dan Sapiudin Shidi, *Fiqh Muamalat*, Edisi Pertama, Jakarta: Prenada Media Group, 2010.
- Hakim, Lukman, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*. Surakarta: Erlangga, 2012.
- Haryanti, Rulitah, *Penerapan Sistem Reseller Pespektif Hukum Ekonomi Syariah*, Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2018.
- Hasanah, Nur, “*Analisis Mekanisme Dropshipping dan Reseller di Toko Online S3 Komputer Surabaya*”, Skripsi, Surabaya: Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2019.
- Hidayat, Enang, *Fiqh Jual Beli*, Bandung: Remaja Rosdakarya Rosda.2015.

[Http://ciptakarya.pu.go.id/profil/profil/barat/nad/langsa](http://ciptakarya.pu.go.id/profil/profil/barat/nad/langsa), diakses pada tanggal 10 Februari 2023

<http://www.langsakota.go.id/visi-dan-misi/> diakses pada tanggal 10 Februari 2023

Ika Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam: Perspektif Maqashd al-Syari'ah*. Sidoarjo: Kencana, 2014.

Juhaya S Pradja, *Ekonomi Syariah*, Pustaka Setia, Bandung, 2015.

Kementrian Agama RI, *Qur'an dan Terjemahannya*. Bandung, CV Mikraj Khazanah Ilmu, 2016.

M Nur Rianto Al Arif dan Euis Amalia, *Teori Mikro Ekonomi: Suatu Perbandingan Ekonomi Islam dan Ekonomi Konvensional*, Jakarta: Kencana, 2010.

Muhammad Arifin bin Badri, *Sifat periagaan Nabi Saw*, Jakarta: Darul Ilmi 2012.

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

Mustofa, Imam, *Fiqh Muamalah Kontemporer* Cet. 1; Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016.

Nolza, "Syarat menjadi seorang Reseller", dalam <https://googleweblight.com> diunduh tanggal 02 November 2017

Nufian S Febriani Dan Wayan Weda Asmara Dewi, *Teori Dan Praktis Riset Komunikasi*

Puspitasari, Fiki, *Apakah Diskon Itu*, Yogyakarta : Buku KTSP. 2011.

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

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

Redaksi Wahyu Media, *Super Referensi Rumus Fisika & Matematika SMP* Jakarta: Penerbit Wahyu Media, 2010.

- Redaksi Wahyu Media, *Super Referensi Rumus Fisika & Matematika SMP* (Jakarta: Penerbit Wahyu Media, 2010).
- Rozalinda, *Ekonomi Islam*, (Edisi I, Cet: II; Jakarta: Rajawali Pers, 2015).
- Skripsi Jubaidah, *Peran Usaha Milik Desa Dalam Peningkatan Ekonomi Masyarakat Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam*, (Fakultas Ekonomi dan Bsnis Islam IAIN Langsa), 2021
- Sohari Sahrani dan Ru'fah Abdullah, *Fikih Muamalah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011).
- Sugiyono, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*.
- Suhendi Hendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta:PT Raja Grafindo Persada, 2011
- Sutisna, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Erlangga, 2010
- Thamrin Abdullah, Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran*. Cet 2, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012.
- Yessi Harnani Dan Zulmeliza Rasyid, *Statistic Dasar Kesehatan*, Yogyakarta: Deepublish, 2015.
- Zainuddin Ali, *Hukum Ekonomi Syariah* Cet. II; Jakarta: Sinar Grafika, 2010.

Lampiran 1

PEDOMAN WAWANCARA

Nama : Miftahul Jannah

Sebagai : Member Joar

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Sudah berapa lama anda bergabung di joar?	Kurang lebih sudah 6 bulan
2	Apakah Ketika pertama kali ingin bergabung dengan member joar itu harus bayar atau gratis?	Untuk pertama kali gabung, kita harus stok produk minimal 1.500.000 untuk member pro
3	Kenapa anda memilih bergabung di member joar?	Alasan saya Cuma satu yaitu pengen kejar reward umrah,
4	Apakah setiap member itu mempunyai posisinya msing-masing?	Ya tentunya ada karena kalo mau masuk joar itu ada dua posisi yaitu member basic dan pro
5	Jika ada, posisi anda sebagai member itu sebagai apa?	Member Pro
6	Apakah harga diskon yang diterima member dan pelanggan biasa itu sana?	Harga diskon untuk member dan bukan member itu beda-beda dan harganya itu sudah ditentukan langsung oleh pusatnya
7	Apa saja keunggulan menjadi member joar?	
8	Berapa persen diskon yang didapatkan oleh member joar?	Untuk member pro kurang lebih 35%

9	Ketika anda menjual produk joar ke pelanggan biasa, apakah harga diskon suatu produk itu sudah ditentukan atau anda yang tentukan??	Tentu harganya itu sudah ditentukan oleh pusatnya, dan para member ini harus menjual harga sesuai dengan yang sudah ditentukan
10	Jika sudah ditentukan, apakah pernah anda menjual suatu produk bertentangan dengan sistem diskon yang sudah ditentukan??	

Nama : Intan
Sebagai : Member Joar

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Sudah berapa lama anda bergabung di joar?	Saya bergabung menjadi member di joar sudah 4 bulan lamanya
2	Apakah Ketika pertama kali ingin bergabung dengan member joar itu harus bayar atau gratis?	Kita hanya perlu membeli produk minimal 800.000 sampai dengan 1.500.000
3	Kenapa anda memilih bergabung di member joar?	Karena keuntungan menjadi member joar itu sangat banyak, salah satunya jika sudah sampai target bisa mendapatkan hadiah dan juga reward liburan juga ada
4	Apakah setiap member itu mempunyai posisinya msing-masing?	Ya, setiap member ada posisinya masing-masing
5	Jika ada, posisi anda sebagai member itu sebagai apa?	Sebagai member basic
6	Apakah harga diskon yang diterima member dan pelanggan biasa itu sana?	Tidak sama, harga member lebih murah dibandingkan dengan pelanggan biasa
7	Apa saja keunggulan menjadi member joar?	Banyak keuntungan yang bisa kita dapatkan
8	Berapa persen diskon yang didapatkan oleh member joar?	25%

9	Ketika anda menjual produk joar ke pelanggan biasa, apakah harga diskon suatu produk itu sudah ditentukan atau anda yang tentukan??	Untuk harganya itu sudah ditentukan oleh pusatnya, baik itu harga untuk member dan juga untuk konsumen
10	Jika sudah ditentukan, apakah pernah anda menjual suatu produk bertentangan dengan sistem diskon yang sudah ditentukan??	Saya pernah menjual produk ini diluar dari ketentuannya, dimana waktu itu harga diskon yang diberikan untuk dijual kurang lebih 20% tetapi saya menjualnya dengan diskon sebanyak 10%

Nama : Wardani
 Sebagai : Member joar

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Sudah berapa lama anda bergabung di joar?	Sudah 10 bulan
2	Apakah Ketika pertama kali ingin bergabung dengan member joar itu harus bayar atau gratis?	Ya harus bayar, untuk menjadi member pro kita harus membeli produk minimal 1.500.000
3	Kenapa anda memilih bergabung di member joar?	Karena keuntungannya sangat banyak
4	Apakah setiap member itu mempunyai posisinya msing-masing?	Ya tentunya ada posisi masing-masing
5	Jika ada, posisi anda sebagai member itu sebagai apa?	Member pro
6	Apakah harga diskon yang diterima member dan pelanggan biasa itu sana?	Untuk diskon tentunya beda dengan yang bukan member, kalau untuk member setiap pembelian produk sudah ada diskonnya sendiri
7	Apa saja keunggulan menjadi member joar?	Keunggulannya sangat banyak, salah satunya dapat hadiah jalan-jalan ke luar negri
8	Berapa persen diskon yang didapatkan oleh member joar?	Untuk member pro itu sebanyak 35%
9	Ketika anda menjual produk joar ke pelanggan biasa, apakah	Harganya itu sudah ditentukan oleh pihak perusahaannya

	harga diskon suatu produk itu sudah ditentukan atau anda yang tentukan??	
10	Jika sudah ditentukan, apakah pernah anda menjual suatu produk bertentangan dengan sistem diskon yang sudah ditentukan??	Pernah sesekali itu saya menjual salah satu produk ini berbeda dari ketentuan yang sudah ditetapkan, dimana saya hanya memberikan diskon untuk konsumen yang belanja lebih dari dua produk saja

Nama : Nurul Husna
 Sebagai : Member joar

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Sudah berapa lama anda bergabung di joar?	Kurang lebih sudah 7 bulan
2	Apakah Ketika pertama kali ingin bergabung dengan member joar itu harus bayar atau gratis?	Ya tentunya harus bayar
3	Kenapa anda memilih bergabung di member joar?	
4	Apakah setiap member itu mempunyai posisinya msing-masing?	Ya, setiap member itu ada posisinya masing-masing
5	Jika ada, posisi anda sebagai member itu sebagai apa?	Member pro
6	Apakah harga diskon yang diterima member dan pelanggan biasa itu sana?	Untuk harga diskon yang didapatkan oleh member dan konsumen itu beda-beda ya, kalau untuk member itu sudah ada harga khusus sedangkan untuk konsumen biasa mereka hanya mendapatkan diskon pada hari-hari tertentu saja seperti awal bulan
7	Apa saja keunggulan menjadi	Keuntungan itu salah satunya akan diberikan hadiah-hadiah yang sangat

	member joar?	menarik seperti uang tunai
8	Berapa persen diskon yang didapatkan oleh member joar?	35%
9	Ketika anda menjual produk joar ke pelanggan biasa, apakah harga diskon suatu produk itu sudah ditentukan atau anda yang tentukan??	Untuk harganya sudah ditentukan oleh pusatnya baik itu harga normal ataupun diskon
10	Jika sudah ditentukan, apakah pernah anda menjual suatu produk bertentangan dengan sistem diskon yang sudah ditentukan??	Kadang-kadang saya ada menjual produk ini berbeda dari ketentuannya, saya kadang menjual produk ini dengan harga normal Ketika adanya diskon

Nama : Mursyidah
Sebagai : Konsumen

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Sudah berapa lama anda menggunakan produk joar?	
2	Kenapa anda tertarik menggunakan produk joar?	Karna produknya itu bagus
3	Bagaimana tanggapan anda tentang harga diskon yang diberikan oleh member saat membeli produk joar?	
4	Apakah ada perbedaan harga diskon Ketika anda membeli produk joar?	
5	Bagaimanakah sistem diskon yang anda terima Ketika membeli produk joar?	

Nama : Meli
Sebagai : Konsumen

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Sudah berapa lama anda	

	menggunakan produk joar?	
2	Kenapa anda tertarik menggunakan produk joar?	
3	Bagaimana tanggapan anda tentang harga diskon yang diberikan oleh member saat membeli produk joar?	
4	Apakah ada perbedaan harga diskon Ketika anda membeli produk joar?	
5	Bagaimanakah sistem diskon yang anda terima Ketika membeli produk joar?	

Nama : Ayu
 Sebagai : Konsumen

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Sudah berapa lama anda menggunakan produk joar?	
2	Kenapa anda tertarik menggunakan produk joar?	
3	Bagaimana tanggapan anda tentang harga diskon yang diberikan oleh member saat	

	membeli produk joar?	
4	Apakah ada perbedaan harga diskon Ketika anda membeli produk joar?	
5	Bagaimanakah sistem diskon yang anda terima Ketika membeli produk joar?	

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Azislia

Tempat/Tanggal Lahir : Idi, 04 Oktober 2000

Agama : Islam

Alamat : Dusun Karya, Desa Bantayan Barat, Kecamatan
Idi Tunong, Kabupaten Aceh Timur

Nomor Hp : 0821-6789-2109

Pendidikan : 1. MIN Kampong Baro
2. MTSN Model Idi
3. MAN 1 Aceh Timur
4. IAIN Langsa 2018-2023

Motto : Berhentilah mencemaskan sesuatu, karena pada
hakikatnya hidup ini hanya memberimu dua
pilihan yaitu sabar tanpa tepi dan bersyukur tanpa
tapi dan yakinlah bahwa setiap kesulitan pasti ada
kemudahan.