

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP POTONGAN
HARGA DENGAN KARTU MEMBER DALAM TRANSAKSI
JUAL BELI**

(Studi Kasus di Toko Ratu Paksi Semarang)

Skripsi

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Strata S.1 Dalam Ilmu Hukum
Ekonomi Syari'ah**



Oleh:

**Musrifah
132311040**

**PROGRAM STUDI MUAMALAH
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG
TAHUN 2020**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM**

Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan Semarang
Telp.(024)7601291 Fax.7624691 Semarang 50185

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eksemplar
Hal : Naskah Skripsi
A.n. Musrifah

Kepada,
Yth. Dekan Fakultas Syari'ah Dan Hukum
UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah kami meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini kami kirim naskah skripsi saudara :

Nama : Musrifah
Nim : 132311040
Judul : TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP POTONGAN
HARGA DENGAN KARTU MEMBER DALAM
TRANSAKSI JUAL BELI (STUDI KASUS DI TOKO RATU
PAKSI SEMARANG)

Dengan ini kami mohon kiranya skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqasahkan.

Demikian harap menjadi maklum adanya dan kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Semarang, 03 April 2020

Drs. Sahidin, M.Si.
NIP. 19670321 199303 1 005



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

Jalan Prof. Dr. H. Hamka Semarang 50185
Telepon (024)7601291, Faksimili (024)7624691, Website : <http://fsh.walisongo.ac.id/>

**BERITA ACARA
(PENGESAHAN DAN YUDISIUM SKRIPSI)**

Pada hari ini, **Kamis** tanggal **Sembilan April** tahun **Dua Ribu Dua Puluh** telah dilaksanakan sidang munaqasah skripsi mahasiswa:

Nama : **Musrifah**

NIM : 132311040

Jurusan : Hukum Ekomomi Syari'ah (HES)

Judul Skripsi : Tinjauan Hukm Islam terhadap Potongan Harga dengan kartu Member dalam Transaksi Jual Beli (Studi Kasus di Toko Ratu Paksi Semarang).

Dengan susunan Dewan Penguji sebagai berikut

Ketua/Penguji 1 : Supangat, M. Ag.

Sekretaris/Penguji 2 : Drs. H. Sahidin, M. Si.

Anggota/Penguji 3 : M. Hakim Junaidi, M. Ag.

Anggota/Penguji 4 : H. Tolkah, M. Ag.

Yang bersangkutan dinyatakan **LULUS** dengan nilai : **3,61 (tiga koma enam puluh satu)** / **B+**

Berita acara ini digunakan sebagai pengganti sementara dokumen **PENGESAHAN SKRIPSI** dan **YUSIDIUM SKRIPSI** dan dapat diterima sebagai kelengkapan persyaratan pendaftaran wisuda.



Wakil Dekan Bidang Akademik
dan Kelembagaan

ALI IMRON

Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah

SUPANGAT

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ...

**“Hai orang-orang yang beriman! Penuhilah akad-akad
itu...”**

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, dengan curahan puji syukur yang tidak terhingga kepada Allah SWT. Dan Shalawat serta Salam tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Karya kecil ini aku persembahkan kepada:

- Terimakasih yang tak terhingga untuk kedua orang tuaku, Bapak (Alm. Mustopo) dan Ibu (Puji Astutik) yang telah berjuang dengan penuh keikhlasan, yang tidak henti-hentinya memberikan semangat serta telah menorehkan segala kasih sayangnnya dengan penuh ketulusan yang tak kenal lelah dan tanpa batas waktu hingga terselesainya skripsi ini.
- Saudara kandungku, kakaku tercinta Dessy Mustikawati, adik-adikku tersayang Mukhammad Ruston dan Toya Wibowo terima kasih atas segala perhatian dan dukungan kepada penulis.
- Pembimbing penulisan skripsi ini Bapak Drs. Sahidin, M.Si.
- Keluarga besarku Bani Abrori dan Bani Sumardi yang tak henti-hentinya menghibur untuk menyemangati kepada penulis.
- Keluargaku di UIN Walisongo Semarang MUB 2013, posko 01 KKN Desa Wonosegoro Kabupaten Boyolali, dan grup whatsapp keluarga dunia akhirat yang tidak henti-hentinya menemani dan memberikan semangat kepadaku, tak lupa juga kepada teman-teman Muamalah Angkatan 2013 yang memberikan semangat di setiap penulis merangkai kata-kata untuk menyelesaikan skripsi, semoga Allah membalas semua dengan yang lebih baik, kebahagiaan dunia maupun akhirat, Aamiin.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Pedoman transliterasi yang digunakan adalah Sistem Transliterasi Arab Latin Berdasarkan SKB Menteri Agama RI No. 158/1987 dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan No. 0543b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

ء	-
ب	b
ت	t
ث	Ṡ
ج	j
ح	ḥ
خ	kh
د	d
ذ	z
ر	r
ز	z
س	s
ش	sy
ص	ṣ
ض	ḍ
ط	ṭ
ظ	ẓ
ع	‘
غ	g
ف	f
ق	q
ك	k
ل	l

م	m
ن	n
و	W
ه	H
ي	Y

B. Vokal Pendek

َ-	A	كَتَبَ
ِ-	I	سَمِعَ
ُ-	U	يَذْهَبُ

C. Vokal Panjang

ا	Ā	قَالَ
إِي	Ī	قِيلَ
أُو	Ū	يَقُولُ

D. Diftong

اي	Ay	كَيْفَ
او	Aw	حَوْلَ

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang telah atau pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satupun pemikiran-pemikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 15 April 2020

Deklarator,



Musrifah

ABSTRAK

Transaksi Jual beli harus memenuhi syarat dan rukun yang telah ditentukan oleh hukum Islam. Disamping itu penjual harus mematuhi UU. No. 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen. Hal ini dimaksudkan agar barang yang dijual dan harga yang ditentukan sesuai dengan ketentuan umum, ketika terjadi kekurangan pada suatu barang maka harus diberitahukan, hal itu untuk menjamin dan memberikan perlindungan pada konsumen. Dalam prakteknya Toko Ratu Paksi menerapkan potongan harga melalui sistem kartu member yang mana terdapat beberapa jenis kartu member yang dapat di miliki konsumen dan besaran pemotongan harga tergantung dari banyaknya barang yang di beli.

Pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana pandangan hukum Islam dan Undang-undang Perlindungan Konsumen terhadap pemberian potongan harga dengan kartu member dalam transaksi jual beli di Toko Ratu Paksi Semarang. Untuk memecahkan permasalahan di atas dilakukan dengan penelitian kualitatif data diperoleh melalui observasi, interview (wawancara), serta studi dokumentasi kemudian dianalisis menggunakan studi analisis normatif empiris.

Berdasarkan hasil penilitian ini, didapat bahwa hukum jual beli dengan menggunakan kartu member dalam transaksi jual beli di toko ratu paksi semarang adalah sah karena inti dalam transaksi jual beli itu adalah kerelaan, suka sama suka serta tidak ada unsur keterpaksaan baik antara pihak penjual maupun pembeli, barang yang dijual jelas dan bermanfaat untuk konsumen, serta dalam hal ini transaksi jual beli di toko Ratu Paksi Semarang tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang menurut hukum Islam.

Sedangkan relevansi pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member di Ratu Paksi Semarang menurut Pasal 9 dan 10 No. 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen adalah relevan dengan Undang-Undang Positif, karena unsur-unsur yang disebutkan dalam Pasal 9 dan 10

Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen tidak terdapat dalam mekanisme transaksi jual beli di Toko Ratu Paksi Semarang, dan adapun barang yang tidak mendapat potongan harga sudah ditandai oleh pihak toko dengan memberi label NET.

Kata kunci : Kartu Member, Potongan Harga, Undang-Undang No. 8 Tahun1999 Tentang Perlindungan Konsumen

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah wasyukurillah, segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta hidayahNya sehingga sampai saat ini kita masih diberi kesehatan dan kekuatan iman dan Islam. Shalawat serta salam senantiasa kita haturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang memberikan syafa'atnya kepada kita semua.

Skripsi ini disusun dalam rangka untuk melengkapi salah satu syarat guna menyelesaikan program studi Strata 1 Jurusan Hukum Ekonomi Syariah pada Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang. Pada penyusunan skripsi ini, tentulah tidak terlepas dari bantuan pihak yang terkait. Dengan itu saya ucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Drs. Sahidin, M.Si. Selaku Dosen Pembimbing dan sekaligus menjadi Dosen Wali yang telah bersedia meluangkan waktu untuk membimbing, mengarahkan dan memberi petunjuk dengan sabar sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Pemilik dan HRD Toko Ratu Paksi Semarang serta seluruh karyawan Toko Ratu Paksi Semarang yang telah memberikan izin sebagai tempat penelitian dan membantu lancarnya penelitian guna penyusunan skripsi.
3. Bapak Prof. Dr. Imam Taufiq, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang beserta jajaran Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, selama penulis menjadi mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
4. Bapak Dr. H. Mohamad Arja Imroni, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang beserta para jajaran Dekan Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
5. Bapak Supangat, M.Ag. selaku Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah dan Bapak H. Amir Tajrid, M.Ag. selaku Sekretaris Jurusan Hukum Ekonomi Syariah atas kebijakan

yang dikeluarkan khususnya yang berkaitan dengan kelancaran penulisan skripsi ini.

6. Seluruh Dosen Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Dosen-dosen Fakultas Syariah dan Huku beserta staf dan karyawan Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
7. Keluarga besar terutama Bapak (Alm), ibu, kakak, dan Adik-adik tercinta yang selalu memberikan doa restu, semangat, perhatian, cinta dan kasih sayang.
8. Teman-teman Jurusan Hukum Ekonomi Syariah angkatan 2013, semoga kesuksesan menyertai kita semua.
9. Serta pihak-pihak lain yang secara langsung ataupun tidak langsung, yang turut membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah SWT membalas semua amal kebaikan yang mereka berikan. Penulis juga memahami sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, baik dari segi bahasa, isi maupun analisisnya, sehingga kritik dan saran sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua. Aamiin Ya Rabbal Alamin.

2020

Semarang, 01 April

Musrifah
NIM.13231104

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	vi
HALAMAN DEKLARASI	vii
HALAMAN ABSTRAK.....	viii
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	ix
HALAMAN DAFTAR ISI.....	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
D. Telaah Pustaka	7
E. Metode Penelitian.....	10
F. Sistematika Penulisan	14
BAB II TINJAUAN UMUM JUAL BELI MENURUT HUKUM ISLAM, POTONGAN HARGA, KARTU MEMBER,	

**DAN UNDANG-UNDANG PERLINDUNGAN
KONSUMEN**

A. Jual Beli Dalam Hukum Islam.....	15
1. Definisi Jual Beli	15
2. Rukun dan Syarat Jual Beli	16
3. Macam-macam Jual Beli	18
4. Jual Beli Yang Dilarang.....	20
B. Potongan Harga.....	22
1. Pengertian Harga dan Potongan Harga	22
2. Macam-macam Potongan Harga.....	24
3. Dasar Hukum Potongan Harga.....	26
4. Istilah-istilah Potongan Harga	28
5. Nilai Positif dan Negatif Potongan Harga	29
C. Kartu Member	31
1. Pengertian Kartu Member	31
2. Dasar Hukum Kartu Member	33
3. Nilai Positif dan Negatif Kartu Member	41
D. Hak dan Perlindungan Konsumen	44
1. Definisi Perlindungan Konsumen.....	44
2. Asas dan Tujuan Perlindungan Konsumen	45
3. Hak-hak Konsumen Perspektif UUPK	47
4. Hak-hak Konsumen Perspektif Hukum Islam....	48

**BAB III PRAKTEK POTONGAN HARGA DENGAN KARTU
MEMBER DALAM TRANSAKSI JUAL BELI DI
TOKO RATU PAKSI SEMARANG**

A. Gambaran Umum Toko Ratu Paksi Semarang.....	51
B. Struktur Manajemen dan Strategi Penjualan Ratu Paksi Semarang.....	53
1. Struktur Manajemen Ratu Paksi Semara.....	53

2. Strategi Manajemen Penjualan Ratu Paksi Semarang	55
C. Kartu Member Ratu Paksi Semarang	59
1. Pendaftaran Kartu Member Ratu Paksi Semarang.....	60
2. Macam-macam Kartu Member Ratu Paksi Semarang	60
3. Kegunaan Kartu Member	63
D. Praktek Pemotongan Harga.....	66
BAB IV ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP POTONGAN HARGA DAN KAITANNYA DENGAN PERLINDUNGAN KONSUMEN	
A. Analisis Hukum Islam Terhadap Potongan Harga di Toko Ratu Paksi Semarang	72
B. Analisis Potongan Harga di Toko Rau Paksi Semarang dan Relevansinya Dengan Pasal 9 dan 10 Undang- Undang N0.8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen.....	77
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	82
B. Saran.....	83
C. Penutup.....	84

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Interaksi sosial individu erat hubungan muamalahnya dengan individu mumalahnya dengan individu yang lain. Masing-masing berusaha dengan berbagai upaya, untuk menciptakan suatu kondisi yang memudahkan keberlangsungan hidupnya. Tentu didalamnya tidak lepas dari hubungan timbal balik diantara sesama, lebih khusus lagi dalam hal jual beli barang. Sehingga manusia sangat mudah mendapatkan barang kebutuhannya.¹

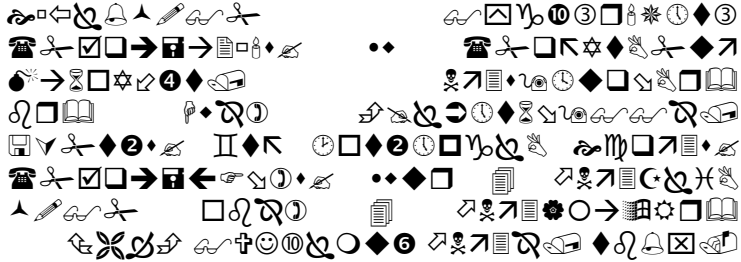
Jual beli ini tujuannya untuk memberikan keleluasaan kepada manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Karena kebutuhan manusia berhubungan dengan apa yang ada di tangan sesamanya. Semuanya itu tidak akan terpenuhi tanpa adanya saling tukar-menukar.

Islam telah mensyariatkan kepada manusia bahwa terpenuhinya kebutuhan sehari-hari harus dengan jalan suka sama suka di antara kedua belah pihak (penjual dan pembeli). Maka seseorang tidak boleh mengambil harta orang lain secara paksa. Dengan demikian, pensyariatan jual beli ini terdapat hikmah dan rahmat dari hukum Allah SWT,²

¹ Mohammad Nadzir, *Fiqh Muamalah Klasik*, (Semarang: Karya Abadi Jaya, 2015), 52.

² Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*, (Bandung: Remaja Rosdakaya, 2015), 16.

Jual beli merupakan transaksi yang dilakukan oleh pihak penjual dan pembeli atas suatu barang dan jasa yang menjadi objek transaksi jual beli.³Jual beli ini termasuk transaksi yang telah ditetapkan ketentuannya dalam Al-Qur'an. Sebagaimana Firman Allah dalam QS An-Nisa/4:29



“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 4 [An-Nisa]: 29)⁴

Salah satu usaha jual beli yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Salah satunya yaitu jual beli di toko Ratu Paksi yang menjual berbagai aksesoris, make up, hijab, tas, boneka, dll. Dalam sistem penjualnya toko Ratu Paksi memberlakukan sistem member yang mana setiap menggunakan member memotong sekitar 7,5% -15% peritem yang dibeli oleh konsumen, dengan pemungutan biaya administratif yang berbeda-beda berdasarkan jenis kartu member.

³ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), 135.

⁴ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*

Potongan harga adalah pengurangan harga yang dikenakan pada suatu barang atau jasa yang diberikan oleh pemasok kepada pelanggan. Potongan harga dapat ditawarkan karena pembayaran yang cepat atau karena pembelian dalam jumlah besar. Potongan harga diberikan untuk memungkinkan pemasok mencapai volume penjualan yang besar yang akan meningkatkan skala ekonomi (*Ekonomi Of Scale*) atau dilakukan sebagai suatu strategi untuk mendapatkan kesetiaan pelanggan, atau dilakukan karena dipaksa oleh pembeli yang kuat.⁵

Dalam jual beli Islam potongan harga disebut *khasm*. Potongan harga yang diperbolehkan dalam islam adalah potongan harga yang diberikan dengan rasa suka rela dari penjual untuk pembeli tanpa merugikan salah satu pihak. Dalam prakteknya potongan yang terjadi dimasa sekarang biasanya adalah pemotongan harga yang mana harga sudah dinaikkan terlebih dahulu sebelum akhirnya diberi potongan harga, sehingga ketika menyebabkan seolah-olah barang yang dibeli adalah barang yang terdapat potongan harganya. Tentu ini menyebabkan pembeli merasa dibohongi dan hal ini menyebabkan akad dalam jual beli menjadi *fasad*.

Dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen Pasal 9 disebutkan bahwa “Pelaku usaha dilarang menawarkan, mempromosikan, dan mengiklankan suatu barang dan/atau jasa secara tidak benar dan/atau seolah-olah dalam point (a) barang tersebut telah memenuhi dan/atau

⁵ Cristoper, *Kamus Lengkap Ekonomi*, (Jakarta: Erlangga.1998), 155.

memiliki potongan harga, harga khusus, harga standar, harga tertentu, mutu tertentu, gaya atau mode tertentu, karakteristik tertentu, sejarah atau guna tertentu”. Selanjutnya Pasal 10 menyatakan “pelaku usaha dalam menawarkan barang dan/atau jasa yang ditujukan untuk perdagangan dilarang menawarkan, mempromosikan, mengiklankan atau membuat pernyataan yang tidak benar atau menyesatkan mengenai: point (d) tawaran potongan harga atau hadiah menarik yang ditawarkan”.⁶

Dengan adanya Pasal 9 dan 10 UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen mengenai potongan harga dengan kartu member tersebut, dimaksudkan supaya pelaku ekonomi dalam menjalankan usahanya berada dalam batas – batas yang ditentukan oleh syariat Islam dan undang-undang yang telah berlaku, sehingga semua pihak tidak merasa dirugikan dan tercipta kemaslahatan bagi umat manusia.

Konsumen dalam hal ini berhak mendapatkan barang dan jasa yang aman dan nyaman dikonsumsi. Arti nyaman bahwa barang yang diperjualbelikan tidak bertentangan dengan syariat, transaksi jual beli harus transparan dan bebas dari unsur penipuan. Selain itu, konsumen juga berhak atas informasi yang benar, jelas, dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan jasa. Dengan demikian, pelaku usaha diharapkan tidak melakukan transaksi jual beli tanpa hukum yang jelas sesuai dengan syariat. Adanya undang-undang tersebut diharapkan mampu memberikan perlindungan kepada konsumen dalam hal peningkatan kesejahteraan,

⁶ Pasal 9-10 Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen

harkat dan martabat konsumen serta membuka akses informasi tentang barang dan/ atau jasa baginya, serta menumbuh kembangkan sikap pelaku usaha yang jujur dan bertanggungjawab.

Dari latar belakang sebagaimana dikemukakan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengangkat permasalahan mengenai **“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Potongan Harga dengan Kartu Member dalam Transaksi Jual Beli (Studi Kasus di Toko Ratu Paksi Semarang)”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan penulis, maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah ;

1. Bagaimana analisis hukum Islam terhadap potongan harga dengan kartu member dalam transaksi jual beli di Toko Ratu Paksi Semarang?
2. Bagaimana analisis Undang-undang Perlindungan Konsumen terhadap potongan harga dengan kartu member dalam transaksi jual beli di Toko Ratu Paksi Semarang?

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui sistem pemberian potongan harga dengan kartu member dalam transaksi jual beli di Toko Ratu Paksi Semarang menurut hukum Islam dan Undang-undang Perlindungan Konsumen.

2. Manfaat Penelitian

- a. Kegunaan secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan kontribusi yang cukup untuk bahan sumbangan pemikiran bagi perkembangan pengetahuan dan keilmuan mengenai hukum perlindungan konsumen dalam transaksi jual beli.
- b. Kegunaan secara praktis, dapat memberikan motivasi bagi pelaku usaha di Toko Ratu Paksi Semarang untuk menggunakan aturan hukum bisnis Islam dan memperhatikan ketentuan undang-undang yang telah berlaku dalam menjalankan usahanya.

D. Tinjauan Pustaka

Untuk melengkapi karya skripsi yang ilmiah, berikut akan penulis kemukakan sekilas dari gambaran sumber rujukan yang penulis ambil dari penelitian kepustakaan. Adapun data kepustakaan yang penulis gunakan sebagai bahan rujukan untuk membahas masalah potongan harga dengan kartu member adalah sebagai berikut:

Pemberian potongan harga dengan kartu member dalam transaksi jual beli di Ramayana M'Tos Makassar, Rasmi NIM 10200112070 mahasiswa UIN Alaudin Makassar, skripsinya menjelaskan tentang pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member boleh dalam hukum Islam sebab pelanggan tidak dibebankan biaya sepeserpun ketika melakukan registrasi untuk jadi member Ramayana. Pemberian potongan harga dalam

transaksi sesuai dengan kaidah jual beli. Kartu member sangat memberi dampak kepada pihak perusahaan yang mengeluarkan kartu member dan pihak yang menggunakan kartu member.

Pemberian potongan harga dengan kartu member dalam transaksi jual beli di grosir batik yudhistira yogyakarta ditinjau dari hukum islam dan undang-undang perlindungan konsumen, Dewi Oktaviani NIM 11380004 mahasiswa UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, skripsinya menjelaskan bahwa praktek pemberian potongan harga dengan kartu member diperbolehkan sesuai dengan prinsip *an-tarād{in* dalam hukum Islam dan Undang-undang Perlindungan Konsumen. Praktek tersebut diselenggarakan bukan hanya semata-mata mencari keuntungan semata, namun juga demi kemaslahatan bersama antara penjual dan pembeli agar transaksi yang dilakukan sah baik secara hukum Islam maupun peraturan perundangan yang mengatur.

JURNAL ASAS volume 6 No.1, Januari 2014, Perlindungan Konsumen Dalam Perspektif Hukum Bisnis Islam (H.A. Khumedi Ja'far), hal 95-105. Memuat tentang perlunya bisnis dengan menggunakan etika bisnis yang bertujuan untuk memberikan perlindungan kepada konsumen dengan cara ber'tikad baik, dan sesuai dengan ketentuan-ketentuan dalam Undang-undang Perlindungan Konsumen.

Prosiding keuangan dan perbankan syariah volume 5 No.1 Tahun 2019, Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penggunaan Kartu Member dalam Transaksi Jual Beli Relevansinya Dengan Undang-Undang Nomor 8 Tahun

1999 Tentang Perlindungan Konsumen di Toko Rabbani Cabang Kopo Bandung (Rizka Lestari, et al.), hal.137-142, jurnal tersebut memiliki kesimpulan penelitian yaitu transaksi yang berlaku di Rabbani tidak bertentangan dengan Hukum Islam. Transaksi penggunaan member card di Rabbani Kopo Bandung dengan undang-undang, karena unsur-unsur yang disebutkan dalam pasal 9 dan 10 Undang–Undang No. 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen terdapat dalam mekanisme transaksi jual beli di Rabbani Kopo Bandung, keuntungan yang diperoleh setelah menjadi anggota member tidak mendapatkan semua dan tidak sesuai dengan apa yang tertulis di web resmi Rabbani.

Patut digaris bawah bahwa dalam kajian pustaka ini, secara sadar penulis mengakui betapa banyak mahasiswa yang telah melakukan kajian tentang berbagai hal yang berkaitan pemotongan harga dengan kartu member. Namun demikian, skripsi yang sedang penulis bahas ini berbeda dari skripsi-skripsi yang telah ada. Hal ini, dapat dilihat dari judul–judul skripsi yang telah ada. Meskipun mempunyai kesamaan tema, tetapi berbeda dari titik fokus lokasi penelitian. Jadi apa yang sedang penulis bahas merupakan hal baru yang jauh dari upaya penjiplakan.

E. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah normatif empiris⁷ yaitu penerapan hukum islam mengenai jual beli dan UU No.8 Tahun 1999 tentang perlindungan konsumen khususnya pasal 9 dan 10 terhadap praktik transaksi pemotongan harga yang ada di Toko Ratu Paksi Semarang.⁸

2. Sifat Penelitian

Sifat penelitian yang digunakan yaitu deskriptif⁹ dengan menjelaskan praktek pemotongan harga dengan kartu member di Toko Ratu Paksi Semarang, kemudian dianalisis dengan tinjauan hukum Islam dan UU No.8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.¹⁰

3. Pendekatan Masalah

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan yuridis empiris¹¹ maksudnya adalah bahwa dalam menganalisis permasalahan

⁷ Penelitian hukum normatif empiris merupakan penggabungan antara pendekatan hukum normatif dengan menambahkan unsur empiris, metode penelitian normatif empiris mengenai implementasi ketentuan hukum normatif (hukum islam jual beli dan undang-undang) dalam penerapannya ada setiap peristiwa hukum.

⁸ Bambang Waluyo, *Penelitian Hukum Dalam Praktek*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008) cet-4, 13-16.

⁹ Penelitian deskriptif adalah penelitian yang bertujuan untuk melukiskan tentang sesuatu hal di daerah tertentu dan pada saat tertentu.

¹⁰ *Ibid.*, 8-9.

¹¹ Pendekatan penggabungan antara metode pendekatan yuridis (membahas permasalahan penelitian menggunakan bahan hukum baik hukum yang tertulis maupun hukum yang tidak tertulis) dengan metode pendekatan empiris (hukum sebagai kenyataan sosialkultural).

dilakukan dengan cara memadukan UU No.8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen dan hukum islam dengan hasil data yang di peroleh di Toko Ratu Paksi Semarang.¹²

4. Sumber Data

Ada beberapa sumber data yang digunakan oleh peneliti sebagai berikut:

- a. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari subyek penelitian yaitu berupa wawancara atau observasi terhadap narasumber yaitu HRD yang merangkap sebagai penanggung jawab dengan menggunakan kartu member di Toko Ratu Paksi Semarang.
- b. Data sekunder diperoleh dari studi kepustakaan terhadap buku-buku, jurnal, skripsi, dan sumber pustaka lainnya yang menunjang penelitian. ini. Data ini digunakan oleh penulis untuk lebih menyempurnakan dan melengkapi data primer yang berkaitan dengan penelitian.¹³

5. Metode Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara dilakukan dengan bertanya langsung kepada narasumber yaitu HRD yang merangkap penanggung jawab toko

¹² Soetandyo Wignjosoebroto, *Hukum (Paradigma, Metode dan Dinamika Masalahnya)*, (Jakarta: ELSAM dan HUMA, 2002), 155.

¹³ Burhan Ashshofa, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta:Rineka Cipta, 2013), 59-60.

yang paham betul mengenai sistem kartu member di Toko Ratu Paksi Semarang, sesuai dengan jenis pedoman yang terstruktur yakni, pedoman wawancara yang hanya memuat gari-garis besar pertanyaan yang akan diajukan agar wawancara dapat terarah.¹⁴

b. Dokumentasi

Untuk metode ini sumber datanya berupa dokumen-dokumen yang berkaitan dengan obyek penelitian. Adapun data yang diperoleh di lapangan dapat berupa foto-foto yang berkenaan dengan Toko Ratu Paksi Semarang.

c. Observasi

Metode yang bertujuan untuk mendiskripsikan (mengambarkan) apa yang terjadi di sekitar objek penelitian. Adapun data diperoleh dengan pengamatan kegiatan penjualan dengan pemotongan harga secara langsung yang terjadi di Toko Ratu Paksi Semarang.¹⁵

6. Metode Analisis Data

Setelah data terkumpul kemudian dikelompokkan dan dianalisis, dalam menganalisis penulis menggunakan metode deskriptif normatif, yaitu

¹⁴ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Penelitian Praktek*, (Jakarta : Rineka Cipta, 1992), 231.

¹⁵ Burhan, *Ibid*, 58-60.

sebuah metode analisis data yang, menekankan pada pemberian sebuah gambaran baru terhadap data yang terkumpul. Penelitian ini juga merupakan penelitian deskriptif kualitatif karena tidak menggunakan rumusan statistik dan pengukuran. Pola berfikir dalam penelitian ini menggunakan pola berfikir induktif digunakan untuk menganalisa data di tempat obyek penelitian yang merupakan data khusus kemudian disimpulkan dan digeneralisir berdasarkan kaidah-kaidah umum dalam norma hukum Islam maupun norma yuridis.

Langkah-langkah analisis data :

- a. Reduksi Data adalah data yang di peroleh peneliti kemudian di reduksi dan di transformasi dalam upaya agar data menjadi lebih mudah terakses, lebih mudah dipahami, dan pada akhirnya peneliti dapat melihat pola atau tema utama yang ada dalam data.
- b. Pengajian Data adalah sebuah tahap lanjutan analisis dimana peneliti menyajikan temuan penelitian berupa kategori atau pengelompokan.
- c. Dinamika Kesimpulan adalah suatu tahap lanjutan dimana pada tahap ini peneliti menarik kesimpulan dari temua data.¹⁶

¹⁶ Afrizal, *Metode Penelitian Kualitatif :Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif dalam Berbagai Disiplin Ilmu*, (Jakarta: Rajawali Pres, 2016), 178-181.

F. Sistematika Penulisan

Agar memudahkan pembaca dan penulis sendiri serta lebih terarahnya penelitian, penulisan skripsi ini disusun berdasarkan sistematika sebagai berikut:

Bab pertama berisi pendahuluan yang memuat penjelasan tentang unsur-unsur yang menjadi syarat dalam sebuah penelitian, yaitu latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian dan sistematika penulisan.

Bab kedua membahas Tinjauan Umum Tentang Jual Beli Dalam Islam, Potongan Harga, Kartu Member, serta Definisi, Asas dan Tujuan Undang-undang Perlindungan Konsumen, Hak-hak Konsumen Perspektif Islam

Bab ketiga membahas praktek potongan harga dengan kartu member di Toko Ratu Paksi Semarang, yang di dalamnya mencakup gambaran umum toko, struktur manajemen, macam-macam kartu member, dan praktik adanya pemotongan harga menggunakan kartu member.

Bab keempat membahas analisis terhadap praktek pemberian potongan harga dengan kartu member di Toko Ratu Paksi Semarang menurut hukum islam dan hukum positif.

Bab kelima berupa penutup, yang berisi kesimpulan dan saran-saran.

BAB II

TINJAUAN UMUM JUAL BELI MENURUT HUKUM ISLAM, POTONGAN HARGA, KARTU MEMBER, DAN UNDANG-UNDANG PERLINDUNGAN KONSUMEN

A. Jual Beli Dalam Hukum Islam

1. Definisi Jual Beli

Secara terminologi fiqih jual beli disebut dengan *al-ba'i* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal *al-ba'i* dalam terminologi fiqih terkadang dipakai untuk pengertian lawannya, yaitu lafal *al-Syira* yang berarti membeli. Dengan demikian, *al-ba'i* mengandung arti menjual sekaligus membeli atau jual beli.

Menurut Hanafiyah pengertian jual beli (*al-bay*) secara definitif yaitu tukar menukar harta benda atau sesuatu yang diinginkan dengan sesuatu yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat. Adapun menurut Malikiyah, Syafi'iyah, dan Hanabilah, bahwa jual beli (*al-ba'i*), yaitu tukar-menukar harta dengan harta pula dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan. Dan menurut pasal 20 ayat 2 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *ba'i* adalah

jual beli antara benda dan benda, atau pertukaran antara benda dengan uang.¹⁷

2. Rukun Dan Syarat Jual Beli

Rukun jual beli ada tiga, yaitu:

- a. Pelaku transaksi, yaitu penjual dan pembeli.
- b. Objek transaksi, yaitu harga dan barang.
- c. Akad (transaksi), yaitu segala tindakan yang dilakukan kedua belah pihak yang menunjukkan mereka sedang melakukan transaksi, baik tindakan itu berbentuk kata-kata maupun perbuatan.¹⁸

Syarat jual beli yaitu:

- a. Syarat bagi orang yang melakukan akad (penjual dan pembeli) antara lain:
 - 1) *Mumayyiz*, Baligh dan berakal
 - 2) Tidak terlarang membelanjakan harta, baik terlarang itu hak dirinya atau yang lainnya.
 - 3) Tidak dalam keadaan terpaksa ketika melakukan akad.¹⁹
- b. Syarat barang yang diperjual belikan antara lain:
 - 1) Suci atau memungkinkan untuk disucikan, tidak sah menjual barang yang najis.

¹⁷ Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah Fiqih Muamalah*, (Jakarta : Kencana, 2015) cet.3, 10.1

¹⁸ *Ibid*, 102.

¹⁹ Enang hidayat, *Fiqih Jual Beli*, (Bandung : Remaja Rosdakarya, , 2015), cet.1, 18.

- 2) Bermanfaat
- 3) Dapat diserahkan secara cepat atau lambat
- 4) Milik sendiri
- 5) Diketahui (dilihat), barang yang diperjualbelikan itu harus diketahui banyak, berat atau jenisnya.

c. Syarat sah ijab dan qabul

- 1) Tidak ada yang membatasi (memisahkan). Pembeli tidak boleh diam saja setelah penjual mengatakan ijab, atau sebaliknya.
- 2) Tidak diselingi kata-kata lain
- 3) Tidak dita'likkan (digantungkan) dengan hal lain, seperti perkataan “jika bapakku mati, maka barang ini aku jual padamu”.
- 4) Tidak dibatasi waktu, seperti perkataan “batang ini saya jual padamu satu bulan saja”.²⁰

Syarat sah ijab qabul dalam terjemahan kitab fathul mu'in :

وَشَرَطُ صِحَّةِ الْإِجَابِ وَالْقَبُولِ:
 كَوْنُهُمَا (بِلَا فَصْلِ) بِسُكُوتِ طَوِيلٍ يَفْعُ بَيْنَهُمَا ,
 بِخِلَافِ الْإِسْبِيرِ . (وَ) لَا (تَخَلَّلَ لَفْظٌ) - وَانْ قَلَّ -

²⁰ Muhammad Nadzir, *Fiqh Muamalah Klasik*,
 (Semarang : Karya Abadi Jaya, 2015), 46-45.

(أَجْنَبِيٍّ) عَنِ الْعَقْدِ، بِأَنْ لَمْ يَكُنْ مِنْ مُقْتَضَا هُ وَلَا مِنْ مَصَا لِحِهِ. وَ يُسْتَرَطُّ أَيْضًا أَنْ يَتَوَا فَقَا مَعْنَى لَا لَفْظًا-

Syarat syah ijab dan qabul:

“Antara keduanya tidak terpisahkan dengan diam dalam waktu lama, lain halnya jika hanya sejenak. Tidak disela-selai sekalipun sedikit dengan kata ajnabiy, yaitu kata-kata yang tidak ada sangkut pautnya lagi pila bukan untuk kemaslahatan jual beli yang bersangkutan. Disyaratkan lagi, hendaklah kedua-duanya mempunyai ma’na yang bersesuaian buka harus lafadnya.”²¹

3. Macam-macam jual beli

Dari berbagai tinjauan, *ba’i* dapat dibagi menjadi beberapa bentuk. Berikut ini bentuk-bentuk *ba’i* :

a. Ditinjau dari sisi objek akad *ba’i* yang menjadi:

- 1) Tukar menukar uang dengan barang. Misalnya : tukar-menukar mobil dengan rupiah.
- 2) Tuka menukar barang dengan barang, disebut juga dengan *muqayadhah* (barter). Misalnya: tukar-menukar buku dengan jam.
- 3) Tukar menukar uang dengan uang, disebut juga dengan *sharf*.

²¹ Aliy as’ad, *Fathul Mu’In Jilid 2*, (Kudus:Menara Kudus, 1979), 160-161

Misalnya: tukar menukar rupiah dengan *real*.

b. Ditinjau dari sisi waktu serah terima, *ba'i* dibagi menjadi empat bentuk:

- 1) Barang dan uang serah terima dengan tunai. Ini bentuk asal *ba'i*.
- 2) Uang dibayar dimuka dan barang menyusul pada waktu yang disepakati, ini dinamakan salam.
- 3) Barang diterima dimuka dan uang menyusul, disebut dengan *ba'i ajal* (jual beli tidak tunai). Misalnya jual beli kredit.
- 4) Barang dan uang tidak tunai, disebut *ba'i dain bi dain* (jual beli utang dengan utang).

c. Ditinjau dari cara menetapkan harga, *ba'i* dibagi menjadi:

- 1) *Ba'i Musawamah* (jual beli dengan cara tawar-menawar), yaitu jual beli dimana pihak penjual tidak menyebutkan harga pokok barang, akan tetapi menetapkan harga tertentu dan membuka peluang untuk ditawar. Ini bentuk asal *ba'i*.
- 2) *Ba'i amanah*, yaitu jual beli di mana pihak penjual

menyebutkan harga jual barang lalu menyebutkan harga jual barang tersebut. *Ba'i* jenis ini terbagi menjadi tiga bagian:

- a) *Ba'i Murabahah*, yaitu pihak penjual menyebutkan harga pokok barang dan laba.
- b) *Ba'i al-Wadh'iyyah*, yaitu pihak penjual menyebutkan harga pokok barang atau menjual barang tersebut dibawah harga pokok.
- c) *Ba'i Taulitah*, yaitu penjual menyebutkan harga pokok dan menjualnya dengan harga tersebut.²²

4. Jual beli yang dilarang

Berikut dibawah ini adalah bentuk-bentuk jual-beli yang dilarang:

- a. Jual beli *gharar*, yaitu jual beli yang mengandung unsur penipuan dan penghianatan.
- b. Jual beli *mualiq*, yaitu jual beli dimana barang yang dijual berupa hewan masih dalam bibit jantan sebelum bersetubuh dengan betina.

²² Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Kencana, , 2015), cet.3, 108-109.

- c. Jual beli *muḍlamin*, yaitu jual beli hewan yang masih dalam perut induknya.
- d. Jual beli *muhalaqoh*, yaitu jual beli buah-buahan yang masih ada di tangkainya dan belum layak untuk dimakan.
- e. Jual beli *munabadzah*, yaitu tukar menukar kurma basah dengan kurma kering dan tukar menukar anggur basah dengan anggur kering dengan menggunakan alat ukur takaran.
- f. Jual beli *mukhobarah*, yaitu muamalah dengan penggunaan tanah dengan imbalan bagian dari apa yang dihasilkan oleh tanah tersebut.
- g. Jual beli *tsunaya*, yaitu jual beli dengan harga tertentu, sedangkan barang yang menjadi objek jual beli adalah sejumlah barang dengan pengecualian yang tidak jelas.
- h. Jual beli *'asb al-fahl*, yaitu memperjualbelikan bibit pejantan hewan untuk dibiakkan dalam rahim hewan betina untuk mendapatkan anak.
- i. Jual beli *mulamasah*, yaitu jual beli antara dua pihak, yang satu diantaranya menyentuh pakaian pihak lain yang diperjual belikan waktu malam atau siang.
- j. Jual beli *munabadzah*, yaitu jual beli dengan melemparkan apa yang ada

padanya ke pihak lain tanpa mengetahui kualitas dan kuantitas dari barang yang dijadikan objek jual beli.

- k. Jual beli *'urban*, yaitu jual beli dengan suatu barang dengan harga tertentu, dimana pembeli memberikan uang muka dengan catatan bahwa bila jual beli jadi dilangsungkan akan membayar dengan harga yang telah disepakati. Namun kalau tidak jadi, uang muka untuk penjual yang telah menerimanya terlebih dahulu.
- l. Jual beli *talqi ruqban*, yaitu jual beli setelah pembeli datang menyongsong penjual sebelum sampai dipasar dan mengetahui harga pasaran.
- m. Jual beli orang kota dengan orang desa, yaitu orang kota yang sudah tau harga pasaran menjual barangnya pada orang desa yang baru datang dan belum mengetahui harga pasaran.
- n. Jual beli *musharrah*, yaitu nama bagi hewan ternak yang diikat puting susunya sehingga kelihatan susunya banyak, hal ini dilakukan agar harganya lebih tinggi.
- o. Jual beli *shubrah*, yaitu jual beli barang yang ditumpuk yang mana bagian luar terlihat lebih baik dari bagian dalam.
- p. Jual beli *najasy*, yaitu jual beli yang bersifat pura-pura dimana si pembeli

menaikkan harga barang, bukan untuk membelinya, tetapi untuk menipu pembeli lainnya agar membeli dengan harga tinggi.²³

B. Potongan Harga

1. Pengertian harga dan potongan harga

Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu. Istilah harga digunakan untuk memberikan nilai finansial pada suatu produk barang atau jasa. Biasanya penggunaan kata harga berupa digit nominal besaran angka terhadap nilai tukar mata uang yang menunjukkan tinggi rendahnya nilai suatu kualitas barang atau jasa. Dalam ilmu ekonomi harga dapat dikaitkan dengan nilai jual atau beli suatu produk barang atau jasa sekaligus sebagai variabel yang menentukan komparasi produk atau barang sejenis.²⁴

Potongan harga adalah pengurangan harga yang dikenakan pada suatu barang atau jasa yang diberikan oleh pemasok kepada pelanggan. Potongan harga dapat ditawarkan

²³ Amir Syarifuddin, *Garis-garis Besar Fiqih*, dalam buku Muhammad Nadzir, *Fiqih Muamalah Klasik*, (Semarang : Karya Abadi Jaya, 2015), 49-51.

²⁴ <https://id.wikipedia.org/wiki/Harga>

karena pembayaran yang cepat atau karena pembelian dalam jumlah besar. Potongan harga diberikan untuk memungkinkan pemasok mencapai volume penjualan yang besar yang akan meningkatkan skala ekonomi (Ekonomi Of Scale) atau dilakukan sebagai suatu strategi untuk mendapatkan kesetiaan pelanggan, atau dilakukan karena dipaksa oleh pembeli yang kuat²⁵

2. Macam-macam potongan harga
 - a. Diskon/Potongan Jumlah. Diskon jumlah adalah pengurangan harga bagi pembeli dalam jumlah besar. Misalnya “\$ 10 per unit bagi yang kurang dari 100 unit dan \$ 9 per unit bagi 100 unit atau lebih” diskon jumlah harus ditawarkan sama terhadap semua pelanggan dan tidak boleh melebihi penghematan biaya terhadap penjual dalam hubungan dengan penjualan jumlah besar.
 - b. Diskon/Potongan kas. Diskon kas adalah pengurangan harga kepada pembeli yang membayar kewajiban mereka dengan tepat waktu. Sebuah contoh kasus adalah,”2/10, net 30”, yang berarti bahwa pembayaran berjangka 30 hari, tetapi pembeli dapat memperoleh

²⁵ Cristoper, Kamus Lengkap Ekonomi, (Jakarta: Erlangga.1998), h.155.

potongan 2% bila membayar kewajibannya dalam 10 hari. Diskon ini harus diberikan kepada pelanggan yang melakukannya. Diskon tersebut adalah umum dalam banyak industri dan membantu peningkatan likuiditas penjual dan mengurangi biaya pengumpulan kredit dan utang tertagih.

- c. Diskon/Potongan Fungsional. Diskon Fungsional (juga disebut diskon perdagangan) ditawarkan oleh produsen kepada anggota saluran perdagangan jika mereka akan membentuk fungsi tertentu, seperti penjualan, pertokoan, dan penyimpanan.
- d. Diskon/Potongan Musiman. Diskon musiman adalah pengurangan harga terhadap pembeli yang membeli dagangan atau jasa diluar musimnya. Diskon musiman memungkinkan penjual pertahankan produksi yang tetap selama setahun. Pembuat ski akan memberikan diskon musiman kepada pengecer dimusim semi dan panas untuk merangsang pesanan yang lebih awal. Hotel, motel dan perusahaan penerbangan akan memberikan diskon musiman dalam masa penjualan lambat mereka.

e. Diskon/Potongan Pembelian. Potongan pembelian adalah jenis lain dari pengurangan harga dasar. Misalnya, potongan penjualan *trade-in* adalah pengurangan harga yang dilakukan untuk memasukkan jenis produksi lama ketika membeli yang baru. Potongan *trade-in* adalah yang paling umum dalam industri mobil dan juga ditemukan dalam jenis barang tahan lama lainnya. Potongan penjualan proposional adalah pengurangan pembayaran atau harga untuk menghadiahkan penyalur atau peran sertanya dalam iklan dan program dukungan penjualan.²⁶

3. Dasar hukum potongan harga

a. Al-Quran surah An-Nisa' [4] ; 29



²⁶ Thamrin dkk, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta:Rajawali Pers, 2014), h.171-190

“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.4 [An-Nisa]:29)

Berdasarkan ayat diatas dapat diketahui bahwa dalam Islam perniagaan diperbolehkan jika atas dasar suka sama suka dan berlaku jujur dalam hal perniagaan sehingga dapat terhindar dari hal yang haram. Jika dikaitkan dengan potongan harga, pada dasarnya diperbolehkan dengan atas dasar suka sama suka dengan adanya kejujuran antara kedua belah pihak dalam hal potongan harga.

b. Hadist

حَدَّثَنَا الْعَبَّاسُ بْنُ الْوَالِدِ الدَّمَشْقِيُّ حَدَّثَنَا مَرْوَانُ بْنُ مُحَمَّدٍ حَدَّثَنَا عَبْدُ الْعَزِيزِ بْنُ مُحَمَّدٍ عَنْ دَاوُدَ بْنِ صَالِحِ الْمَدِينِيِّ عَنْ أَبِيهِ قَالَ سَمِعْتُ أَبَا سَعِيدٍ الْخُدْرِيَّ يَقُولُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِذَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

“Telah menceritakan kepada kami [Al Abbas bin Al Walid Ad Dimasyqi] berkata, telah menceritakan kepada kami [Marwan bin Muhammad] berkata, telah menceritakan kepada kami [Abdul Aziz bin Muhammad] dari [Dawud bin Shalih

Al Madini] dari [Bapaknya] berkata; aku mendengar [Abu Sa'id] ia berkata, "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Bahwasanya jual beli berlaku dengan saling ridla". (HR. Ibnu Majah Nomor 2176)".²⁷

Berdasarkan hadist diatas terlihat bahwa perniagaan atau jual beli diperbolehkan jika dilakukan atas dasar ridha. Ridha dalam hal ini adalah kerelaan dan tidak ada paksaan antara penjual dan pembeli.

c. Kaidah Fiqih

لَأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“Hukum asal semua bentuk muamalah adalah boleh kecuali jika ada dalil yang mengharamkannya”.²⁸

Berdasarkan kaidah fiqh diatas terlihat bahwa hukum asal muamalah adalah boleh kecuali jika ada dalil yang mengharamkan. Selain itu kaidah ini adalah bahwa dalam setiap muamalah dan transaksi, pada dasarnya boleh, seperti jual beli, sewa menyewa, gadai, kerja sama (mudharabah dan

²⁷ Muhammad Nashiruddin Al-Abani, *Shahih Sunan Ibnu Majah. Jilid 3.* (Pustaka Azzam, 2007) No. 2176

²⁸ Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fiqih: Kaidah-Kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah yang Praktis.* (Jakarta: Kencana, 2006), 128.

musyarakah), perwakilan, dan lain-lain. Kecuali yang tegas-tegas diharamkan seperti mengakibatkan kemudaratan, tipuan, judi, dan riba.

4. Istilah istilah potongan harga

Dalam mengkaji potongan harga, terdapat beberapa istilah yang digunakan dalam membahas potongan harga seperti yang diuraikan berikut ini:

- a. Potongan harga adalah pengurangan harga yang dikenakan pada suatu barang atau jasa yang diberikan oleh pemasok kepada pelanggan.²⁹
- b. Dumping adalah saat perusahaan membebankan kurang dari biayanya atau kurang dari yang dibebankan di pasar domestik.³⁰
- c. *Al-naqs min al-tsaman* pengurangan harga.³¹
- d. *Khasm* adalah potongan harga dalam jual beli islam.³²

²⁹ Christoper, *Kamus Lengkap Ekonomi*, (Erlangga : Jakarta, 1998), 155.

³⁰ Philip Kotler, A.B Susanto, *Manajemen Pemasaran Di Indonesia* (Jakarta : Salemba Empat, 2001), 548.

³¹ Syabbul Bachri, *Promosi Produk Dalam Perspektif Hukum Islam, Artikel Antologi Kajian Islam* vol.15 No.1 (Surabaya : IAIN Sunan Ampel, 2010), 15.

³² Zainul arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta : Pustaka Alvabet, 2006), 27.

e. Harga (*price*) adalah jumlah uang yang dibebankan atas suatu atau jasa,³³

5. Nilai positif dan negatif potongan harga

Fenomena yang terjadi dimasyarakat mengenai potongan harga adalah dengan harga yang murah. Namun hal ini juga mendorong pembeli untuk membeli dalam jumlah yang besar sehingga volume penjualan diharapkan 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. Pembelian dapat dipusatkan perhatiannya pada penjual tersebut, sehingga hal ini dapat menambah atau mempertahankan langganan penjual yang bersangkutan. Merupakan *sales service* yang dapat menarik terjadinya transaksi pembelian.

Potongan harga diberikan dengan tujuan tertentu baik hal tersebut menguntungkan bagi perusahaan maupun konsumen. Namun di sisi lain terdapat nilai positif dan negatif yang menyertainya seperti sebagai berikut:

a. Mendorong pembelian dalam jumlah besar.

³³ Philip Kotler, Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (Jakarta: Erlangga 2001), Jilid 1 Cet Ke-8, 43.

- b. Mendorong agar pembelian dapat dilakukan dengan kontan atau waktu yang lebih pendek.
- c. Mengikat pelanggan agar tidak berpindah ke perusahaan lain.³⁴

Di sisi lain Kotler berpendapat bahwa potongan harga yang diberikan diberikan memiliki beberapa aspek yang harus diperhatikan yaitu: ³⁵

- a. Barang akan segera digantikan oleh model yang lebih baru
- b. Ada yang tidak beres dengan produk ini sehingga mengalami kesulitan dalam penjualannya
- c. Perusahaan mengalami masalah keuangan yang gawat
- d. Harga akan turun lebih jauh lagi apabila harus menunggu lebih lama
- e. Mutu produk ini oleh perusahaan diturunkan

C. Kartu Member

1. Pengertian kartu member

Kartu member berasal dari dua kata bahasa Inggris yakni member dan card³⁶. Member berarti keanggotaan, adapun card

³⁴ Sutisna, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2001), 303.

³⁵ Kotler dan Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2009), 148.

³⁶ John M. Echols dan Hassan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia*, (Jakarta:PT. Gramedia), 378.

berarti kartu. Maka bila digabungkan artinya adalah kartu keanggotaan. Adapun dalam bahasa arab disebut بِطَاقَةَ التَّخْفِيزِ (*bithaqatu at takhfidz*). Dari kata *bithaqah* yang berarti kartu dan *at takhfidz*³⁷ adalah kata benda dari kata kerja *khafdz* yang artinya penurunan. Jadi, artinya kartu potongan harga.

Adapun secara istilah, kartu member adalah sebuah kartu keanggotaan yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan iklan atau perusahaan penyedia barang maupun jasa kepada konsumen, dengan syarat membayar atau diberikan secara cuma-cuma. Sedangkan kartu member dalam bahasa arabnya *Bithaqatu at Takhfidh* adalah kartu yang mana pemiliknya akan mendapatkan potongan harga dari harga barang-barang atau beberapa pelayanan yang diberikan oleh perusahaan-perusahaan tertentu.³⁸

Dalam setiap transaksi jual beli yang disediakan oleh toko-toko modern pasti menyediakan banyak sekali fasilitas, fasilitas dalam mempermudah pelanggannya, jual beli dalam artian umum ialah suatu perikatan tukar menukar suatu yang bukan kemanfaatan dan kenikmatan. Tukar menukar yaitu salah satu

³⁷ Atabik Ali dan Ahmad Zuhdi Muhdlor, Kamus Kontemporer Arab-Indonesia, (Jogjakarta: Multi Karya Grafika), cet. 9, 849.

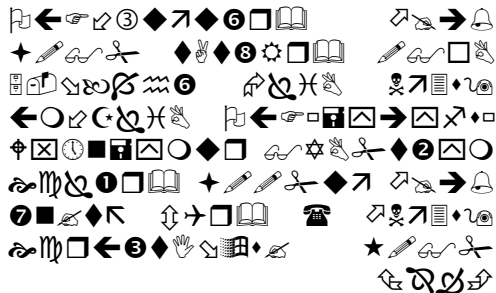
³⁸ Ahmad Zain An Najah, "*Hukum Menggunakan Kartu member*", dalam www.ahmadzain.com, (Diakses pada tanggal 19 Januari 2020, jam 10.50 WIB)

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 manfaat, bukan hasilnya.³⁹

2. Dasar hukum kartu member

Kartu member atau *بطاقة التَّخْفِيفِض* (*Bithaqatu at Takhfidh*) adalah kartu yang mana pemiliknya akan mendapatkan diskon dari harga barang-barang atau beberapa pelayanan yang diberikan oleh perusahaan-perusahaan tertentu. Dimana dalam transaksi jual beli merupakan salah satu yang memiliki banyak problematika jika dikaitkan dengan hukum Islam. Banyak ulama yang mempermasalahkan penggunaan kartu member ini, baik yang mengatakan boleh maupun mengatakan dilarang dalam prakteknya.⁴⁰

a. Al-Qur'an Surat Yunus Ayat 59



³⁹ Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo, 2002), cet. Ke-1, 69.

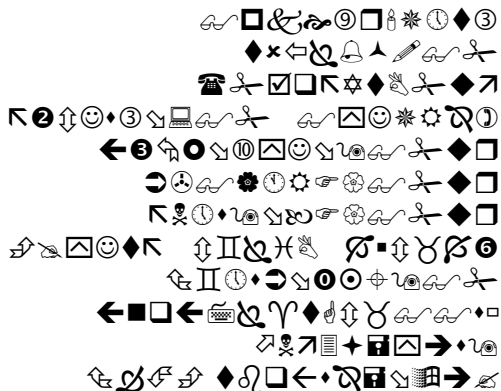
⁴⁰ *Ibid.*, 69.

“Katakanlah: "Terangkanlah kepadaku tentang rezki yang diturunkan Allah kepadamu, lalu kamu jadikan sebagiannya Haram dan (sebagiannya) halal". Katakanlah:"Apakah Allah telah memberikan izin kepadamu (tentang ini) atau kamu mengada-adakan saja terhadap Allah ?". (Q.S. 10 [Yunus]: 59).

Berdasarkan ayat diatas diketahui bahwa rezeki yang diturunkan Allah adalah halal dan baik namun manusia yang membuatnya menjadi haram dan buruk. Dalam hal ini maksudnya adalah cara mendapatkannya. Misalnya dalam hal mencari rezeki melalui perniagaan atau penjualan. Perniagaan yang dilakukan dengan cara menipun pembeli, menjadikan keuntungan yang didapat menjadi haram. Sedangkan jika dilakukan secara jujur maka keuntungan yang didapat menjadi halal dan berkah. Dalam hal ini keuntungan yang dimaksudnya dapat dikatakan sebagai rezeki yang diturunkan Allah.

Dalam hal ini penggunaan kartu diskon dalam transaksi jual beli berarti boleh-boleh saja, karena tidak ada dalil Al-Qur'an maupun Hadits yang menentukan larangannya. Namun

meskipun tidak ada larangan tentang kartu member tetapi jika kartu member memiliki unsur spekulatif karena telah membayar biaya pembuatan maka akan untung namun jika tidak digunakan maka akan rugi sebagaimana pada ayat berikut:



“Hai orang-orang yang beriman, Sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah Termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.” (Q.S. 5 [Al-Maidah] 90).

Berdasarkan ayat diatas terlihat bahwa segala yang berkaitan dengan khamar, judi, berhala, mengundi, adalah sesuatu yang haram. Jika dikaitkan dengan kartu member, maka jika pada kartu member terdapat unsur-unsur tersebut maka kartu member tersebut

dapat dikatakan haram. Sebagai contoh 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 sama sekali, tentunya dia akan merugi. Ini adalah bentuk perjudian yang diharamkan Islam.

b. Hadis

وَحَدَّثَنَا أَبُو بَكْرِ بْنُ أَبِي شَيْبَةَ حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ إِدْرِيسَ وَيَحْيَى بْنُ سَعِيدٍ وَأَبُو سَامَةَ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ ح وَحَدَّثَنَا زُهَيْرُ بْنُ حَرْبٍ وَاللَّفْظُ لَهُ حَدَّثَنَا يَحْيَى بْنُ سَعِيدٍ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ حَدَّثَنَا أَبُو الزُّنَّارِ د عَنْ الْأَعْرَجِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْعَزْرِ

“Dan telah menceritakan kepada kami [Abu Bakar bin Abi Syaibah] telah menceritakan kepada kami [Abdullah bin Idris] dan [Yahya bin Sa'id] serta [Abu Usamah] dari [Ubaidillah]. Dan diriwayatkan dari jalur lain, telah menceritakan kepadaku [Zuhair bin Harb] sedangkan lafazh darinya, telah menceritakan kepada kami [Yahya bin Sa'id] dari [Ubaidillah] telah menceritakan kepadaku [Abu Az Zinad] dari [Al A'raj] dari [Abu Hurairah] dia berkata; Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam melarang jual beli dengan cara hashah (yaitu: jual beli

dengan melempar kerikil) dan cara lain yang mengandung unsur penipuan.” (HR. Muslim Nomor 2783)

Berdasarkan hadist diatas diketahui bahwa jika dalam perniagaan atau jual beli mengandung unsur penipuan maka perniagaan tersebut haram. Dalam hal ini kartu member terkait dengan perniagaan yang rentan akan penipuan atau gharar.

Dalam hal ini anggota sudah membayar kartu, dengan tujuan mendapatkan discount dari harga barang atau jasa yang ditawarkan, padahal dia tidak mengetahui kadar discount 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.⁴¹

c. Ulama fiqih

Gharar di dalam *Member Card* bukanlah gharar yang diharamkan syari'ah, karena dikategorikan gharar yang sedikit. Sedangkan gharar yang diharamkan adalah gharar dimana suatu

⁴¹ Imam Al-Mundziri, *Ringkasan Shahih Muslim*. (Jakarta: Jabal, 2011), Nomor. 2783.

transaksi antara kedua belah pihak, terdapat kemungkinan satu pihak mendapatkan keuntungan di atas kerugian pihak lain.

Bagaimana jika transaksi tersebut mempunyai dua kemungkinan, kemungkinan pertama akan menguntungkan kedua belah pihak, sedangkan kemungkinan kedua menyebabkan salah satu pihak beruntung di atas kerugian pihak lain? Disinilah para ulama berbeda pendapat, hal itu tergantung kepada kemungkinan yang sering terjadi. Jika yang sering terjadi adalah salah satu pihak mendapatkan keuntungan di atas kerugian pihak lain, maka dilarang. Tetapi jika yang sering terjadi adalah kedua belah pihak sama-sama mendapatkan keuntungan, maka hal ini dibolehkan.

d. Fatwa *Al Lajnah Ad Daimah*

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

- 1) Didalamnya terdapat unsur gharar dan judi (taruhan),

karena menyerahkan iuran keanggotaan atau uang administrasi tanpa mendapatkan timbal balik yaitu kartu ketika habis masa berlakunya kadang tidak digunakan oleh pelanggan, atau pelanggan menggunakannya tetapi tidak sesuai dengan bayaran awal yang ia setorkan untuk penerbitan kartu. Seperti ini terdapat unsur gharar.

- 2) Didalamnya mengandung unsur riba jika sumber diskon berasal dari pelanggan (si pemilik kartu) dan bisa jadi si penjual gagal memberikan diskon. Disini hukumnya riba karena bisa jadi diskon yang diberikan melebihi setoran awal dalam pembuatan kartu.
- 3) Kartu diskon memiliki dampak buruk yaitu dapat menimbulkan saling cemburu antara pelanggan yang memiliki kartu dengan pelanggan yang tidak memiliki kartu. Bisa jadi pula pembeli bersikap terlalu boros dalam membelanjakan harta sampai membeli barang yang tidak

dibutuhkan karena hanya ingin memanfaatkan diskon saja.

Ulama kontemporer sepakat bahwa boleh hukumnya menerbitkan serta menggunakan kartu member yang diberikan secara cuma-cuma kepada para pelanggan. Seperti kartu diskon yang diberikan oleh maskapai penerbangan, dimana para pemegangnya berhak mendapatkan beberapa fasilitas misalnya potongan harga tiket. Adapun kartu diskon yang pemegangnya disyaratkan membayar iuran keanggotaan atau membeli kartu tersebut, maka terdapat perbedaan pendapat para ulama kontemporer. Salah satunya adalah Khalid al Mushlih, Al Hawafiz at Tijariyah yang mengatakan bahwa:

“Harga kartu merupakan upah untuk penyelenggara karena telah menjadi perantara kepada penyedia jasa agar mereka memberikan diskon kepada para anggota member card upah seperti ini diperbolehkan karena termasuk upah dari sebuah kerja.”⁴²

Kutipan diatas menjelaskan bahwa kartu diskon yang dikenakan

⁴²<http://fiqhkontemporer99.blogspot.com/2012/07/hukum-member-card.html>. Diakses pada 07/01/2020 Pkl 08.52 WIB

biaya diperbolehkan karena harga kartu merupakan upah bagi pihak penyelenggara karena upah diberikan dari hasil kerja pihak penyelenggara. Namun pendapat ini tidak kuat karena jasa yang diberikan oleh penerbit kartu mengandung unsur gharar (ketidakjelasan). Bentuk ghararnya adalah pemegang kartu saat membayar iuran keanggotaannya / membeli kartu diskon tidak tahu berapa potongan harga yang akan didapatkan dan dari barang apa saja. Disamping itu, pemegang kartu juga tidak tahu apakah uang yang dibayarkan lebih besar daripada harga yang ia dapatkan saat berbelanja. Jika uang yang ia bayarkan lebih besar dari potongan harga, berarti ia rugi dan sebaliknya.

3. Nilai positif dan negatif kartu member

Kartu member memiliki beberapa nilai positif dan negatif dalam penggunaan kartu member, yaitu:⁴³

a. Diskon atau Potongan harga

Berdasarkan teori Sawyer dan Dickson diskon adalah pengurangan sejumlah uang dari harga biasa selama

⁴³ Kotler dan Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2009), 16.

periode waktu tertentu. Diskon adalah pengurangan dari harga dalam daftar yang diberikan oleh penjual kepada pembeli yang menyerahkan sejumlah fungsi pemasaran atau menyediakan sendiri fungsi tersebut.⁴⁴

Perusahaan biasanya menyesuaikan harga dasar mereka dengan memperhitungkan berbagai perbedaan pelanggan dan perubahan situasi. Sebagian besar perusahaan menyesuaikan harga dasar mereka untuk memberikan pelanggan penghargaan atas respons tertentu, seperti pembayaran tagihan lebih awal volume pembelian, dan pembelian di luar musim. Penyesuaian harga ini disebut diskon dan potongan harga. Berbagai bentuk diskon meliputi diskon tunai, pengurangan harga bagi pembeli yang akan membayar tagihan mereka dengan segera. Ada pula yang disebut diskon kuantitas yaitu pengurangan harga bagi pembeli yang membeli dalam volume besar. Diskon semacam ini menyediakan insentif bagi pelanggan yang membeli lebih

⁴⁴ Joseph P. Cannon, William D. Perreault, Dan Jr., E . Jerome McCarthy, *Pemasaran Dasar (Pendekatan Manajemen Global)* (Jakarta: Salemba Empat, 2009), 192.

banyak dari satu penjual tertentu, dan buka dari berbagai sumber berbeda.⁴⁵

Diskon fungsional diskon dagang ditawarkan oleh penjual kepada anggota saluran yang melaksanakan fungsi tertentu, seperti penyimpanan dan pencatatan. Diskon musiman adalah pengurangan harga bagi pembeli yang membeli barang atau jasa di luar musim. Diskon musiman memungkinkan penjual mempertahankan kestabilan produksi sepanjang tahun.⁴⁶

- b. Bonus produk atau hadiah berdasarkan poin

Berdasarkan teori Sawyer dan Diskon sistem poin mengkonversi sejumlah uang yang nantinya dapat digunakan sebagai kas. Sedangkan hadiah adalah barang yang ditawarkan secara cuma-cuma atau dengan harga sangat miring sebagai insentif untuk membeli suatu produk. Hadiah mengacu kepada hadiah gratis untuk pembeli.⁴⁷

- c. Mendapatkan pelayanan yang baik

⁴⁵ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, terj. Bob Sabran (Jakarta:Erlangga, 2008), 9.

⁴⁶ *Ibid.*, 10.

⁴⁷ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, terj. Bob Sabran (Jakarta:Erlangga, 2008), 192.

Pelayanan adalah suatu upaya yang diberikan oleh perusahaan dalam rangka memenuhi kebutuhan konsumen.⁴⁸ Menurut Fandy Tjiptono pelayanan adalah suatu sikap atau cara dalam melayani pelanggan supaya pelanggan mendapatkan kepuasan yang meliputi kecepatan, ketepatan, keramahan, dan kenyamanan.⁴⁹

D. Hak dan Perlindungan Konsumen

1. Definisi Perlindungan Konsumen

Perlindungan konsumen merupakan istilah yang dipakai untuk menggambarkan adanya hukum yang memberikan perlindungan kepada konsumen dari kerugian atas penggunaan produk barang dan/atau jasa. Menurut perlindungan perundang-undangan, perlindungan konsumen adalah segala upaya yang menjamin adanya kepastian hukum untuk memberi perlindungan kepada konsumen.⁵⁰ Sedangkan yang dimaksud dengan konsumen adalah setiap orang pemakai barang dan/atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan sendiri, keluarga, orang lain,

⁴⁸ Juhana Wijaya, *Pelayanan Prima* (Bandung: Armico, 1999), 34.

⁴⁹ Fandy Tjiptono, *Manajemen Jasa*, (Yogyakarta: Andi, 2000), 58.

⁵⁰ Pasal 1 angka (1) Undang-Undang N0.8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen

maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan.

Perlindungan konsumen memiliki cakupan yang sangat luas meliputi perlindungan terhadap segala kerugian akibat penggunaan barang/atau jasa. Meskipun perlindungan ini diperuntukan bagi konsumen, namun bukan berarti kepentingan pelaku usaha tidak mendapat perhatian. Karena bagaimanapun, untuk menciptakan iklim persaingan usaha yang sehat dan kondusif, keberadaan pelaku usaha sebagai produsen barang dan /atau jasa juga harus mendapatkan perlakuan adil, dengan memposisikannya sebagai mitra konsumen dalam memenuhi kebutuhan sesuai hak dan kewajiban yang timbul dari suatu perikatan.⁵¹

2. Asas dan tujuan perlindungan konsumen

Ketentuan pasal 2 UUPK menyatakan bahwa perlindungan “konsumen berasaskan manfaat, keadilan, keseimbangan, keamanan dan keselamatan konsumen, serta kepastian hukum”.⁵² Penjelasan mengenai pasal tersebut menyebutkan bahwa perlindungan konsumen diselenggarakan sebagai usaha bersama berdasarkan lima asas yang relevan dalam pembangunan nasional, yaitu:

⁵¹ Buhanuddin, *Pemikiran Hukum Perlindungan Konsumen dan Sertifikasi Halal*, (Malang:UIN-Maliki Press,2011), 1-2.

⁵² *Ibid*, pasal 2

- a. Asas manfaat dimaksudkan untuk mengamanatkan bahwa segala upaya dalam penyelenggaraan perlindungan konsumen harus memberikan manfaat sebesar-besarnya bagi kepentingan konsumen dan pelaku usaha secara keseluruhan.
- b. Asas keadilan dimaksudkan agar partisipasi seluruh rakyat dapat diwujudkan secara maksimal dan memberikan kesempatan kepada konsumen dan pelaku usaha untuk memperoleh haknya dan melaksanakan kewajibannya secara adil.
- c. Asas keseimbangan dimaksudkan untuk memberikan keseimbangan antara kepentingan konsumen, pelaku usaha, dan pemerintah dalam arti materiel maupun spiritual.
- d. Asas keamanan dan keselamatan konsumen dimaksudkan untuk memberikan jaminan atas keamanan dan keselamatan kepada konsumen dalam penggunaan, pemakaian dan pemanfaatan barang dan/atau jasa yang diisi atau digunakan.
- e. Asas kepastian hukum dimaksudkan agar, baik pelaku usaha maupun konsumen menaati hukum dan memperoleh keadilan dalam

penyelenggraan perlindungan konsumen, serta negara menjamin kepastian hukum.⁵³

Adapun tujuan perlindungan konsumen berdasarkan pasal 3 UUPK menyatakan bahwa, perlindungan konsumen bertujuan:

- a. Meningkatkan kesadaran, kemampuan dan kemandirian konsumen untuk melindungi diri;
 - b. Mengangkat harkat dan martabat konsumen dengan cara menghindarkannya dari efek negatif pemakaian barang dan/atau jasa.⁵⁴
3. Hak-hak konsumen perspektif UUPK

Indonesia melalui Undang-Undang Perlindungan Konsumen menetapkan hak-hak konsumen sebagai berikut:⁵⁵

- a. Hak atas keamanan, kenyamanan, dan keselamatan dalam mengonsumsi barang dan/atau jasa.
- b. Hak untuk memilih barang dan/atau jasa serta mendapatkan barang dan/atau jasa tersebut sesuai dengan nilai tukar dan kondisi serta jaminan yang dijanjikan.

⁵³ Rosmawati, *Pokok-Pokok Hukum Perlindungan Konsumen*, (Depok: Prenadamedia Group, 2018), 34.

⁵⁴ Ahmadi Miru dan Sutarman Yudo, *Hukum Perlindungan Konsumen*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 26.

⁵⁵ Pasal 4 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.

- c. Hak atas informasi yang benar, jelas dan jujur dan mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa.
- d. Hak untuk didengar pendapat atau keluhannya atas barang dan/atau jasa yang digunakannya.
- e. Hak untuk mendapatkan advokasi, perlindungan dan supaya penyelesaian sengketa perlindungan konsumen secara patut.
- f. Hak untuk mendapat pembinaan dan pendidikan konsumen.
- g. Hak untuk diperlakukan atau dilayani secara benar dan jujur secara tidak diskriminatif.
- h. Hak untuk mendapat kompensasi, ganti rugi dan/atau pengantian, apabila barang dan/atau jasa yang diterima tidak sesuai dengan perjanjian atau tidak sebagaimana mestinya.
- i. Hak-hak yang diatur dalam ketentuan perundang-undangan lainnya.

4. Hak-hak konsumen perspektif islam

Terkait dengan hak-hak konsumen, islam memberikan ruang bagi konsumen dan produsen untuk mempertahankan hak-haknya dalam perdagangan yang dikenal dengan istilah *khiyar* yang beragam jenisnya sebagai berikut:

- a. *Khiyar Majelis* yaitu kedua belah pihak yang berjual beli memiliki *khiyar*

(pilihan) dalam melangsungkan atau membatalkan akad jual beli selama keduanya masih dalam satu majlis (belum berpisah).

- b. *Khiyar syarat* adalah salah satu pihak yang berakad membeli sesuatu dengan ketentuan memiliki *khiyar* selama jangka waktu yang jelas. Selama waktu tersebut, jika pembeli menginginkan, ia bisa melaksanakan jual beli tersebut atau membatalkannya.
- c. *Khiyar Aibi* yaitu haram bagi seseorang menjual barang yang memiliki cacat (cacat produk) tanpa menjelaskan kepada pembeli (konsumen).
- d. *Khiyar Tadlis* yaitu jika penjual mengelabui pembeli sehingga menaikkan harga barang, maka hal itu haram baginya. Dalam hal ini pembeli memiliki *khiyar* selama tiga hari, adanya *khiyar* untuk mengembalikan barang tersebut.
- e. *Khiyar al-Ghabn al-Fahisy (khiyar al-Mustarsil)* yaitu kadang kala pembeli membeli barang dengan harga 5 dinar, padahal barang tersebut hanya setara dengan 3 dinar. Jika seorang penjual dan pembeli ditipu dalam hal ini, maka ia memiliki *khiyar* untuk menarik diri dari jual beli dan membatalkan akad.

- f. *Khiyar Ru'yah* yaitu apabila pelaku usaha menjual barang dagangannya, sementara barang tersebut tidak ada dalam majelis jual beli. Jika pembeli kemudian melihat barang tersebut dan tidak berhasrat terhadapnya, atau pembeli melihat bahwa barang tersebut tidak sesuai dengan keinginannya, maka pembeli berhak menarik membatalkannya dari akad jual beli tersebut.
- g. *Khiyar Ta'yin* yaitu memberikan hak kepada pembelinya untuk memilih barang yang dia inginkan dari sejumlah atau kumpulan barang yang dijual meskipun barang tersebut berbeda harganya, sehingga konsumen dapat menentukan barang yang dia kehendaki.⁵⁶

⁵⁶ Zulham, *Hukum Perlindungan Konsumen*, (Jakarta: Kencana, 2013), cet-2, 58-62.

BAB III

PRAKTEK POTONGAN HARGA DENGAN KARTU MEMBER DALAM TRANSAKSI JUAL BELI DI TOKO RATU PAKSI SEMARANG

A. Gambaran Umum Toko Ratu Paksi Semarang

Ratu Paksi adalah toko yang bergerak di bidang *accessories*, *jilbab*, *fashion*, dan *home decore*. Berlokasi di Jalan Pemuda No.32 Semarang berada di pinggir jalan raya. Didirikan oleh Bapak Amri Nur Amin berbentuk badan usaha pribadi.

Toko Ratu Paksi di buka setiap hari dari jam 08.30-19.30 WIB. Ratu Paksi Semarang menyediakan berbagai macam produk aksesoris siap pakai antara lain aksesoris rambut, perhiasan imitasi, aksesoris baju serta jilbab, tas, sepatu dan baju anak-anak sampai baju wanita dewasa, model yang ditawarkan juga bermacam-macam dan berfariasi serta mengikuti tren yang terus berkembang. Tidak hanya itu, Ratu Paksi juga menyediakan aneka pernik-dekorasi rumah yang menarik hingga serba-serbi perlengkapan pesta ulang tahun. Disamping itu, Ratu Paksi juga menyediakan jasa bungkus kado ditempat untuk para *customer*.⁵⁷

Lokasi toko yang berada di jalan utama mengarah ke pusat kota yaitu Jalan Pemuda No.32 Semarang serta lokasi yang cukup dekat dengan lokasi Pasar Johar lama memudahkan dijangkau oleh masyarakat, selain itu Ratu

⁵⁷Mbak Indah, HRD Ratu Paksi, wawancara, Semarang, tanggal 18 Febuari 2020.

Paksi juga menawarkan harga yang bervariasi seperti harga retail dan harga lusinan.

Toko Ratu Paksi berlokasi di Jln. Pemuda No.32 Semarang, tepatnya di pinggir jalan sebelah kanan arah Paragon Mall, di bangun dengan 4 lantai, yang mana setiap lantai memiliki spesifikasi barang yang berbeda-beda.

Lantai 1 terdapat berbagai jenis aksesoris, seperti aksesoris rambut (bandana, jepit rambut, karet rambut,dll), alat make up (punch, maskara, pensil alis, bedak, parfum, dll), alat tulis, perhiasan imitasi (kalung, gelang, anting, cincin, dll), pernak-pernik perlengkapan ulangtahunan berbagai aksesoris lainnya.

Lantai 2 terdapat berbagai macam jenis hijab (pasmina, segi empat, khimar, dll), aksesoris hijab, berbagai macam tas (punggung, *hand bag*, dompet, dll) dan berbagai barang menarik lainnya seperti boneka.

Lantai 3 terdapat berbagai perlengkapan aksesoris untuk dekorasi rumah (*home décor*) seperti lampu hias, jam dinding, patung pajangan, cermin, figura, stiker dinding, *wall paper*, bunga hias, *souvenir* pernikahan, dll.

Lantai 4 bisa di sebut sebagai lantai *fasion* karena terdapat bermacam-macam baju mulai dari anak-anak sampai wanita dewasa, seperti celana, rok, gamis, kemeja, kaos, jeans, dll.

Dalam berwirausaha Ratu Paksi Semarang berusaha memberikan pelayanan yang maksimal agar *customer* merasa terlayani dengan baik. Pelayanan yang ditampilkan oleh para karyawan Ratu Paksi yaitu dengan

menampilkan keramahan dan kecekatan dalam melayani *customer*. Hal ini dilakukan dengan harapan agar Ratu Paksi Semarang terkenal dengan keramahan pelayanan dan dapat menarik lebih banyak *customer*.

B. Struktur Manajemen dan Strategi penjualan Ratu Paksi

Dalam pendistribusian barang Ratu Paksi Semarang membagi tugas-tugas kepada karyawan yang bekerja untuk memudahkan pengontrolan barang dan memberikan pelayanan yang maksimal kepada *customer*.

Berikut struktur manajemen Ratu Paksi Semarang yaitu:

Struktur Manajemen Ratu Paksi



1. Tugas dari masing-masing bagian sebagai berikut:
 - a. Penanggung jawab (HRD) mempunyai tugas sebagai berikut:
 - 1) Rekrutmen pegawai toko.
 - 2) Mencapai target penjualan toko.

- 3) Menjaga toko tetap berjalan kondusif.
 - 4) Mengontrol kebersihan toko.
 - 5) Memperhatikan display toko.
 - 6) Mengontrol keamanan dan ketertiban toko
- b. Supervisor mempunyai tugas sebagai berikut:
- 1) Memonitor penataan barang.
 - 2) Pengecekan penerimaan barang secara kualitas dan kuantitas.
 - 3) Mengawasi kelancaran transaksi *customer*.
 - 4) Menganalisa penjualan dan produktifitas toko.
 - 5) Menjalankan tugas tambahan yang diberikan oleh penanggung jawab.
- c. Pramuniaga mempunyai tugas sebagai berikut:
- 1) Membantu supervisor dalam mengelola barang.
 - 2) Membantu pemilihan barang yang sesuai dengan apa yang diinginkan *customer*.
 - 3) Menjawab pertanyaan dan melayani komplain dari *customer* dengan baik.
 - 4) Memberikan informasi yang benar kepada *customer* secara bijak.
 - 5) Menyusun dan merapikan barang.

- 6) Memasang barang menurut jenisnya.
- 7) Menjaga kebersihan pajangan barang dan area toko.
- 8) Menjalankan tugas lainnya yang diberikan oleh supervisor.

Struktur manajemen yang sudah dibentuk kemudian dijalankan sesuai dengan tugas-tugas yang diberikan untuk masing masing bagian, supaya sistem pendistribusian di Ratu Paksi Semarang dapat berjalan dengan seimbang.

2. Strategi Manajemen Penjualan Ratu Paksi Semarang

Dalam melakukan penjualan barang, toko Ratu Paksi Semarang menggunakan beberapa strategi untuk meningkatkan penjualan barang. Diantaranya melakukan beberapa strategi pemasaran seperti berikut:

- a. Melakukan promosi sebar brosur (*person to person*). Brosur memuat informasi dari produk atau jasa yang ditawarkan oleh toko Ratu Paksi Semarang. Brosur di sediakan di bagian depan toko tepatnya di depan pintu masuk bagian penitipan tas, sehingga memudahkan penyebaran brosur secara efektif kepada para pengunjung toko.
- b. Melakukan promosi via internet dengan beberapa aplikasi yang sedang tren seperti [instagram](#) (@ratupaksi.semarang),

line(ratupaksi.semarang),email(ratupaksi semaranggg@gmail.com). Ratu Paksi Semarang lebih memfokuskan pada promosi via internet melalui aplikasi instagram dikarenakan instagram merupakan aplikasi yang mudah dikunjungi oleh banyak orang dan dapat memuat berbagai produk dengan detail yang jelas.

- c. Menerima pemesanan online via *whats app* (081554271449) dan paket. Promosi yang dilakukan via internet berdampak pada pemesanan secara online yang berdampak pada perluasan pemesanan barang dari berbagai daerah tidak hanya wilayah Semarang, sehingga peningkatan penjualan barang di toko Ratu Paksi Semarang.
- d. Mengadakan *Sale Best Offer* pada hari-hari tertentu. Kegiatan promosi tersebut dilakukan dengan mengadakan berbagai kegiatan seperti bazaar dengan menjual beberapa barang tertentu yang bertujuan memberikan harga yang lebih murah kepada *customer*, sehingga berdampak pada meningkatnya penjualan barang yang kemudian barang-barang di toko Ratu Paksi Semarang dapat terjual dengan lebih cepat dan barang dapat

terus di *up grate* mengikuti tren masa kini.

- e. Pengolongan harga barang. Toko Ratu Paksi Semarang memiliki strategi penjualan yang berbeda dengan toko lain yaitu mengolongkan harga kedalam beberapa bagian diantaranya :

1) Pembagian harga per-biji.

Sistem pemberian harga pada setiap barang di Ratu Paksi Semarang di bedakan kedalam beberapa harga. Perbedaan didasarkan pada jumlah barang yang dibeli Umumnya pemberian harga untuk satu barang di bagi menjadi 3 bagian harga yaitu harga perbiji (x1), harga per-3 biji (x3) dan harga per-6 biji (x6).Perbedaan pemberian harga bertujuan untuk memberikan keuntungan kepada *customer* yang membeli dengan jumlah banyak sebab harga menjadi lebih murah. Berikut contoh beberapa pemberian harga untuk beberapa barang yang ada di Toko Ratu Paksi Semarang yaitu:

- Harga Tempat Kacamata:
Rp 35.000,- x1 biji

- Rp 26.000,- x3 biji
- Rp 23.000,- x6 biji
- Harga Bonsai Bunga Matahari:
 - Rp 50.000,- x1 biji
 - Rp 45.000,- x3 biji
 - Rp 42.000,- x6 biji
 - Rp 40.000,- x12 biji
- Harga Note Book:
 - Rp 10.000,- x1 biji
 - Rp 9.000,- x3 biji
- Harga Jam DIY:
 - Rp 165.000,- x1 biji
 - Rp 150.000,- x3 biji

2) Harga NETT.

Harga net yang berarti “harga pas” merupakan harga yang di terapkan kepada beberapa barang, dengan tujuan memberitahukan kepada *customer* bahwa barang tersebut tidak dapat di diskon dengan kartu member. Dan berikut contoh beberapa harga barang yang bertanda Nett yaitu :

- Harga Tas Import
Rp 165.000,- Nett

- Harga Dress Anak
Rp 156.000,- x3 biji Nett
- Harga Balon Foil Set
Rp 18.000,- x3 bks Nett

3) Harga Lusinan.

Merupakan harga barang dengan jumlah 12 biji. Harga yang diterapkan untuk pembelian kelipatan dengan jumlah yang ditentukan.

- f. Strategi menggunakan kartu member. Salah satu cara yang dilakukan untuk mendapatkan *customer* setia. Ratu Paksi membuat sistem kartu member bertujuan untuk menarik *customer* lebih banyak dan meningkatkan penjualan dengan memberikan potongan harga (diskon).

Dari rangkaian strategi promosi yang dilakukan oleh Ratu Paksi, memiliki tujuan yaitu untuk menjadi toko aksesoris terkenal dan terbesar di kota Semarang, bahkan hingga luar kota. Dan tentunya menjadi toko dengan memberikan pelayanan yang maksimal kepada *customer*.

C. Kartu Member Ratu Paksi Semarang

Dalam penjualan barang Ratu Paksi Semarang melakukan berbagai upaya, salah satunya adalah dengan membuat sistem kartu member, sehingga dapat menarik minat para *customer* yang menginginkan mendapat

potongan harga dari barang-barang yang dibeli. Penerapan sistem kartu member diharapkan dapat menarik lebih banyak *customer* yang setia untuk terus membeli barang-barang yang dijual di Ratu Paksi Semarang.

Terdapat beberapa ketentuan dalam kepemilikan kartu member antara lain tentang jumlah minimal pembelian barang agar mendapat potongan harga dan biaya administrasi pembuatan kartu member untuk jasa pengaktifan kartu member.

1. Pendaftaran kartu member Ratu Paksi Semarang

Pendaftaran kartu member di Ratu Paksi Semarang dapat dilakukan dengan menunjukkan struk pembelian barang, dan kartu identitas beserta nomor telepon kepada staf *customer center* untuk dilakukan pengaktifan kartu member. Pengaktifan kartu member dikenai biaya administrasi dan besarnya biaya tergantung dari jenis kartu member yang diaktifkan.

2. Macam-macam kartu member Ratu Paksi Semarang

Penggunaan sistem pemotongan harga menggunakan kartu member di toko Ratu Paksi Semarang terdapat beberapa macam kartu member yaitu:

- a. MC Member Card

Kartu member MC adalah kartu member yang paling umum dimiliki oleh *customer*. Didalam pendaftaran kartu member MC tidak ada ketentuan

minimal transaksi pembelian, hanya di kenakan biaya administrasi pembuatan kartu sebesar Rp 20.000,-. Keuntungan yang di dapat dari kepemilikan kartu, *customer* mendapat harga diskon 3%-10% dari per-item barang dengan jumlah pembelian tertentu. Pemberian diskon tidak berlaku untuk barang-barang yang bertanda NET dan pembelian barang secara lusinan.



Gambar 1. Contoh *MC Member Card*

Sumber : @ratupaksi.semarang

b. SILVER Member Card

Kartu member silver adalah kartu member yang didapatkan *customer* setelah melakukan transaksi minimal Rp 250.000,- dan membayar biaya administrasi pengaktifan kartu sebesar Rp 6.000,-. Keuntungan yang didapat dari kartu member silver adalah potongan diskon sebesar 3%-10% per-item dari barang, dengan jumlah pembelian tertentu. Pemberian diskon

tidak berlaku untuk barang-barang yang bertanda NET dan pembelian barang secara lusinan.



Gambar 2. Contoh *SILVER Member Card*

Sumber : @ratupaksi.semarang

c. *PINK Member Card*

Kartu member pink adalah kartu member yang didapatkan *customer* setelah melakukan transaksi minimal Rp 500.000,- dan membayar biaya administrasi pengaktifan kartu sebesar Rp 6.000,-. Keuntungan yang didapat dari kartu member pink adalah potongan diskon sebesar 3%-15% per-item dari barang, dengan jumlah pembelian tertentu. Pemberian diskon tidak berlaku untuk barang-barang yang bertanda NET dan pembelian barang secara lusinan.



Gambar 3. Contoh *PINK Member Card*

Sumber : @ratupaksi.semarang

d. RESELLER Member Card

Kartu member reseller adalah kartu member yang didapatkan *customer* setelah melakukan transaksi minimal Rp 1.500.000,- dan membayar biaya administrasi pengaktifan kartu sebesar Rp 6.000,-. Keuntungan yang didapat dari kartu member pink adalah potongan diskon sebesar 7,5%-15% per-item dari barang, dengan jumlah pembelian tertentu. Pemberian diskon tidak berlaku untuk barang-barang yang bertanda NET dan pembelian barang secara lusinan.



Gambar 4. Contoh *RESELLER Member Card*

Sumber : @ratupaksi.semarang

3. Kegunaan kartu member Ratu Paksi Semarang
Kegunaan kartu member yang di dapatkan oleh *customer* dalam kepemilikan kartu member Ratu Paksi Semarang sebagai berikut:
 - a. Mendapat diskon sesuai dengan jenis kartu member yang dimiliki.
 - b. Kartu member dapat di gunakan di semua *merchant partner*. Cukup menunjukkan kartu member Ratu Paksi Semarang kepada semua outlet *merchant partner* maka *customer* akan mendapat berbagai diskonmaupun keuntungan lainnya sesuai syarat dan ketentuan yang berlaku. Berikut daftar beberapa *merchant partner* yang bekerja sama dengan Ratu Paksi Semarang:

MERCHANT PARTNER	SYARAT DAN KETENTUAN	DISKON
-------------------------	-----------------------------	---------------

JUNGLE-TOON	Tidak berlaku di hari libur dan Idul Fitri s.d H7	Dis. 15%
NAVAAGREEN Natural Skin Care	Hanya di navagreen Sriwijaya	Dis. 5% All Treatment
AIRA Skin Clinic	Tidak dapat di gabung dengan promo lain	Voucher/Free Facial 60k
BELVA Aesthetic Clinic	Tidak dapat di gabung dengan promo lain	Dis. 25%
D'FUNKY SALON	Tidak dapat di gabung dengan promo lain	Dis. 3-10% Treatment
FAR Photo Studio	Foto Group, Personal dan Wisuda	Dis. 10%
HAYFA Beauty Skin Care	Syarat dan ketentuan berlaku	Dis. 10% All Treatment

Setidaknya ada lebih dari 30 *merchant partner* yang bekerjasama dengan Ratu Paksi Semarang dengan pemberian keuntungan kerjasama yang berbeda-beda dan dengan syarat dan ketentuan yang berbeda pula.

Keuntungan atau timbal balik yang diberikan dari pihak Ratu Paksi Semarang kepada semua *merchant*

partner yaitu dengan memberikan potongan harga kepada setiap *customer* yang memiliki kartu member toko-toko yang bekerjasama dengan Ratu Paksi Semarang dengan ketentuan pemotongan harga seperti kartu member pada umumnya.⁵⁸

D. Praktek Pemotongan Harga

Pemotongan harga dengan sistem kartu member di Ratu Paksi Semarang di diskon berdasarkan harga per-biji barang dan bukan dari total pembelanjaan yang kemudian di diskon. Diskon tidak berlaku pada barang-barang yang bertanda Nett dan barang-barang dengan pembelian secara lusinan. Besaran diskon yang diberikan berbeda-beda tergantung dari jenis kartu member yang dipakai. Berikut contoh pemotongan harga berdasarkan jenis kartu member, yaitu :

1. Diskon MC Member Card

Diskon yang di gunakan dalam MC Member Card sebesar 3%-10% besaran berbeda-beda tergantung pada banyaknya barang dan jenis barang yang di beli. Berikut contoh pemberian diskon pada MC Member Card :

Nama barang Bros kode 1219ATS

Harga Rp 37.500 x 3biji

Rp 67.500 x 6 biji

Rp 125.000 x 12 biji

HARGA	DISKON	POTONGAN HARGA	HARGA AKHIR
-------	--------	----------------	-------------

⁵⁸Akun Instagram resmi toko Ratu Paksi Semarang @ratupaksi.Semarang

Rp 37.500	10%	Rp 3.750	Rp 33.750
Rp 67.500	5%	Rp 3.375	Rp 64.125
Rp125.000	3%	Rp 3.750	Rp 121.250

Nama barang Anting Fashion kode 1219AT

Harga Rp 15.000 x 1 box

Rp 13.500 x 3 box

HARGA	DISKON	POTONGAN HARGA	HARGA AKHIR
Rp15.000	5%	Rp 750	Rp 14.250
Rp13.500	3%	Rp 450	Rp 13.050

2. Diskon SILVER Member Card

Diskon yang di gunakan dalam SILVER Member Card sebesar 3%-10% besaran berbeda-beda tergantung pada banyaknya barang dan jenis barang yang di beli. Berikut contoh pemberian diskon pada SILVER Member Card :

Nama barang Banana Skin Motif Square

Harga Rp 30.000 x 1 biji

Rp 27.500 x 3 biji

Rp 25.000 x 10 (seri)

HARGA	DISKON	POTONGAN HARGA	HARGA AKHIR
Rp30.000	10%	Rp 3.000	Rp27.000
Rp27.500	5%	Rp 1.375	Rp26.125
Rp25.000	3%	Rp 750	Rp24.250

Nama barang Dompot Kartu kode 1119RU

Harga Rp 21.000 x 1 biji

Rp 18.500 x 3 biji

Rp 17.250 x 6 biji

HARGA	DISKON	POTONGAN HARGA	HARGA AKHIR
Rp21.000	10%	Rp 2.100	Rp 18.900
Rp18.500	5%	Rp 925	Rp17.575
Rp17.250	3%	Rp 517	Rp 16.733

3. Diskon PINK Member Card

Diskon yang di gunakan dalam PINK Member Card sebesar 3%-15% besaran berbeda-beda tergantung pada banyaknya barang dan jenis barang yang di beli. Berikut contoh pemberian diskon pada PINK Member Card :

Nama barang Jan DIY

Harga Rp 160.000 x 1 biji

Rp 150.000 x 3 biji

HARGA	DISKON	POTONGAN HARGA	HARGA AKHIR
Rp160.000	15%	Rp 24.000	Rp 136.000
Rp 150.000	10%	Rp 15.000	Rp 135.000

Nama barang Totebag kode 1119SL

Harga Rp 50.000 x 1 biji

Rp 45.000 x 3 biji

Rp 42.500 x 6 biji

HARGA	DISKON	POTONGAN HARGA	HARGA AKHIR
Rp50.000	10%	Rp 5.000	Rp 45.000
Rp45.000	5%	Rp 2.250	Rp42.750
Rp42.500	3%	Rp 1.250	Rp23.250

4. Diskon RESELLER Member Card

Diskon yang di gunakan dalam RESELLER Member Card sebesar 7,5%-15% besaran berbeda-beda tergantung pada banyaknya barang dan jenis barang yang di beli. Berikut contoh pemberian diskon pada RESELLER Member Card :

Nama barang Bonsai Anggrek kode 0120EF

Harga Rp 45.000 x 1 biji

Rp 42.000 x 3 biji

Rp 40.000 x 6 biji

Rp 37.500 x 12 biji

HARGA	DISKON	POTONGA HARGA	HARGA AKHIR
Rp 45.000	15%	Rp 6.750	Rp 38.250
Rp 42.000	10%	Rp 4.200	Rp 37.800
Rp40.000	10%	Rp 4.000	Rp 36.000
Rp 37.500	7,5%	Rp 2.812	Rp 34.688

Nama barang Gelang Titanium kode 1119BU

Harga Rp 140.000 x 1 biji

Rp 105.000 x 3 biji

Rp 95.000 x 6 biji

HARGA	DIKON	POTONGAN HARGA	HARGA AKHIR
Rp140.000	15%	Rp 21.000	Rp 119.000
Rp105.000	10%	Rp 10.500	Rp94.500
Rp 95.000	7,5%	Rp 7.125	Rp87.875

Harga yang ada di toko Ratu Paksi Semarang di tetapkan secara berkelompok sesuai jumlah barang yang dibeli, dan pemberian ketentuan besaran jumlah potongan harga di setiap barang juga berbeda-beda sesuai ketentuan yang di terapkan oleh toko Ratu Paksi Semarang.⁵⁹

⁵⁹ Data di peroleh dari hasil wawancara dengan Mbak Indah, HRD toko Ratu Paksi Semarang, pada tanggal 18 Febuari 2020, jam 11-13 WIB

BAB IV

ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP POTONGAN HARGA DAN KAITANNYA DENGAN PERLINDUNGAN KONSUMEN

A. Analisis Hukum Islam Terhadap Potongan Harga di Toko Ratu Paksi Semarang

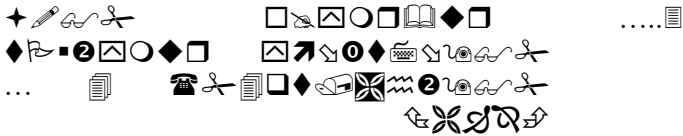
Manusia adalah makhluk sosial yang selalu membutuhkan pihak lain dalam berinteraksi karena manusia tidak bisa hidup sendiri tanpa hubungan dengan orang lain. Seperti halnya dalam masalah jual beli yang terjadi di masyarakat. Sehingga manusia dapat dengan mudah memenuhi kebutuhannya.

Seiring perkembangan pengetahuan dan bertambahnya pemahaman manusia akan esensi dirinya, bertambah pula pengetahuannya mengenai kebutuhan-kebutuhan hidupnya. Sehingga, bertambah pula kebutuhannya terhadap barang-barang yang kebanyakan tidak ia miliki. Jadi, semakin bertambah pula kebutuhan manusia terhadap transaksi jual beli. Tidak hanya itu, cara-cara manusia dalam melakukan transaksi dan pertukaran juga mengalami perkembangan. Terhadap perkembangan tersebut, syariat memberikan suatu tuntunan yang dapat menjaga akad ini supaya tidak keluar dari koridor syariat atau berubah menjadi bentuk eksploitasi dan kezaliman antar sesama manusia. Terhadap berbagai perkembangan dalam jual beli, syariat memberikan tuntunan dalam bentuk ketetapan-ketetapan yang akan memberikan kemaslahatan bagi semua pihak

sehingga setiap orang mendapatkan haknya sekaligus memikul kewajiban yang lahir dari akad yang ia lakukan.⁶⁰

Jual beli ini tujuannya untuk memberikan keleluasaan kepada manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Jual beli merupakan proses perpindahan hak kepemilikan yang dalam Islam diperbolehkan dan dihalalkan oleh Allah SWT.

Seluruh jual beli hukumnya boleh jika dilakukan oleh kedua belah pihak yang mempunyai kelayakan untuk melakukan transaksi. Kecuali jual beli yang dilarang oleh Allah SWT. Dalam membicarakan jual beli ada beberapa ayat-ayat Allah yang menjadi landasan teorinya, yaitu QS. Al-Baqarah ayat 275:



“... Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”. (Q.S.2[Al-Baqarah] 275)

Dengan diperbolehkannya jual beli, maka manusia dapat memperoleh apa yang diinginkan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang telah diatur dalam Al-Qur'an. Hikmah diperbolehkannya jual beli adalah

⁶⁰ Ikit dkk, *Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Yogyakarta : Penerbit Gava Media, 2018), 66.

menghindarkan manusia dari kesulitan dalam bermu'amalah.⁶¹

Perdagangan atau perniagaan pada umumnya adalah pekerjaan membeli barang dari satu tempat atau pada suatu waktu dan menjual barang itu di tempat lain atau pada waktu berikut dengan maksud memperoleh keuntungan.

Sesuai dengan ketentuan ulama' fiqh bahwa dalam jual beli ada rukun dan syarat sahnya jual beli. Diantara yang terkait dalam jual beli adalah adanya penjual dan pembeli (subyek), barang (obyek) dan akad. Adapun analisis praktek potongan harga dalam transaksi jual beli di Toko Ratu Paksi Semarang 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 baligh, berakal, dan keinginanya sendiri. Seperti yang dikatakan oleh Sayyid Sabiq bahwa orang yang disyariatkan adalah berakal dan dapat membedakan (memilih). Akad orang bodoh, anak kecil dan orang mabuk tidak sah.⁶²

Menurut pengamatan penulis, transaksi jual beli di toko Ratu Paksi Semarang Semarang baik penjual dalam hal ini diwakili oleh

⁶¹ Amir Syarifuddin, *Garis- Garis Besar Fiqih*, (Jakarta: Kencana,2003), 193-194.

⁶² Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah* jilid 12, Alih Bahasa Kamaludin, Marzuki dkk, (Bandung: Al-Ma'arif, 1996), 51.

karyawan toko adalah sudah dewasa dan berakal, dan bagi pembeli yang khususnya mempunyai kartu anggota (member) juga sudah dewasa dan berakal, dengan indikasi setiap pemohon kartu member harus menunjukkan KTP terlebih dahulu. Jadi transaksi jual beli kaitannya potongan harga di Ratu Paksi Semarang dari segi subyek sudah memenuhi syara’.

2. Segi Objeknya

Syarat barang yang diperjualbelikan atau diadakan dalam Islam yaitu: Suci atau memungkinkan untuk disucikan, bermanfaat, dapat diserahkan, milik sendiri, diketahui (dilihat), barang yang diperjualbelikan itu harus diketahui banyak (jumlah), berat atau jenisnya.⁶³

Dari beberapa syarat obyek barang yang diadakan diatas, dalam praktek transaksi jual beli di Ratu Paksi Semarang sudah terpenuhi, hanya pada poin bukan milik sendiri, pada dasarnya barang yang di perjual belikan adalah milik pemilik toko akan tetapi dalam hal ini sudah di wakikan oleh karyawan toko. Jadi transaksi jual beli kaitannya potongan harga di Ratu Paksi Semarang dari segi subyek sudah memenuhi syara’.

3. Segi Akadnya

⁶³ Muhammad Nadzir, *Fiqh Muamalah Klasik*, (Semarang : Karya Abadi Jaya, 2015), 46.

Ditinjau dari segi akad jual beli bagi 3 bagian, yakni dengan lisan, dengan perantara dan dengan perbuatan. Akad jual beli yang dilakukan dengan lisan adalah akad yang dilakukan oleh kebanyakan orang, bagi orang bisu diganti dengan isyarat, dan ijab qabul tersebut dilakukan dalam satu majlis (satu tempat). Sedangkan praktik transaksi potongan harga dengan menggunakan kartu member di toko Ratu Paksi Semarang tidak terungkap secara lisan tetapi kerelaan antara penjual dan pembeli serta berada dalam satu tempat. Hal ini sesuai dengan kaidah fiqiyah :

الأَصْلُ فِي الْعَقْدِ رِضَى الْمُنْعَا قَدَّيْنِ وَمَوْجِبُهَا هُوَ مَا أَوْجَبَاهُ
عَلَى أَنْفُسِهِمَا بِإِلْتِمَاعٍ

“ dasar dari akad adalah kerelaan kedua belah pihak yang berakad dan hasil yang diperoleh dari akad itu sendiri”.⁶⁴

4. Segi bentuk jual beli

Penjualan yang dilakukan di Toko Ratu Paksi merupakan bentuk jual beli tukar menukar uang dengan barang yang mana secara hukum Islam hal ini di perbolehkan.

5. Segi waktu serah terima

Pada saat melakukan transaksi jual beli di meja kasir Toko Ratu Paksi Semarang, barang dan uang di serah terimakan dengan tunai, ini

⁶⁴ As-Suyuti, 55., dalam buku Rozalinda, *Fiqih Ekonomi Syariah: Prinsipdan Implementasinya pada Sektor Keuangan Syariah*, (Jakarta:Rajawali Pers, 2017), 402.

merupakan bentuk asal *ba'i*. jadi dari segi waktu serah terima barang dan uang di serahkan secara langsung tanpa ada jeda waktu pembayaran maupun penyerahan barang. Hal ini tentu saja sesuai dengan hukum Islam.

Jadi dapat dikatakan transaksi jual beli kaitannya dengan potongan harga menggunakan kartu member di toko Ratu Paksi Semarang sudah memenuhi ketentuan rukun dan syarat yakni adanya penjual (toko Ratu Paksi Semarang) dan pembeli (*Customer*), akad dan obyek (pembayaran pada barang-barang yang di jual di toko).

B. Analisis Potongan Harga di Toko Ratu Paksi Semarang dan Relevansinya dengan Pasal 9 dan 10 Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen

Setiap orang pada satu waktu, dalam keadaan sendiri atau berkelompok pasti menjadi konsumen untuk suatu produk barang dan atau jasa tertentu. Pada beberapa sisi menunjukkan adanya kelemahan pada konsumen sehingga menyebabkan konsumen tidak mempunyai kedudukan yang aman.

Untuk dapat melindungi hak-hak konsumen secara tegas termuat dalam UUPK No.8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. Tetapi di sisi lain, dengan adanya undang-undang perlindungan konsumen tersebut, mengakibatkan kedudukan pelaku usaha dan konsumen menjadi tidak seimbang karena konsumen berada pada posisi yang lemah, yang menjadi objek

aktivitas bisnis untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya oleh pelaku usaha melalui berbagai promosi, cara penjualan serta penerapan perjanjian baku yang merugikan konsumen.

Seperti diketahui bahwa Undang-Undang Perlindungan Konsumen menetapkan tujuan perlindungan konsumen antara lain adalah untuk mengangkat harkat kehidupan konsumen, maka untuk maksud tersebut berbagai hal yang membawa akibat negatif dari pemakaian barang dan jasa harus dihindarkan dari aktivitas perdagangan pelaku usaha.

Sebagai upaya untuk menghindari akibat negatif pemakaian barang atau jasa tersebut, maka undang-undang menentukan berbagai larangan sebagai berikut:

Pasal 9

Pelaku usaha dilarang menawarkan, mempromosikan, mengiklankan suatu barang dan/atau jasa secara tidak benar, dan/atau seolah-olah:

- a. Barang tersebut telah memenuhi dan/atau memiliki potongan harga, harga khusus, standar mutu tertentu, gaya atau mode tertentu, karakteristik tertentu, sejarah atau guna tertentu;
- b. Barang tersebut dalam keadaan baik dan/atau baru;
- c. Barang dan/jasa tersebut telah mendapatkan dan/atau memiliki sponsor, persetujuan, perlengkapan tertentu, keuntungan tertentu, ciri-ciri kerja, atau aksesoris tertentu;

- d. Barang dan/atau jasa tersebut dibuat oleh perusahaan yang mempunyai sponsor, persetujuan atau afiliasi;
- e. Barang atau jasa tersebut tersedia;
- f. Barang tersebut tidak mengandung cacat tersembunyi;
- g. Barang tersebut merupakan kelengkapan dari barang tersebut;
- h. Barang tersebut berasal dari daerah tertentu;
- i. Secara langsung atau tidak langsung merendahkan barang dan/atau jasa lain;
- j. Menggunakan kata-kata yang berlebihan, seperti aman, tidak berbahaya, tidak mengandung resiko, atau efek samping tanpa keterangan yang lengkap;
- k. Menawarkan sesuatu yang mengandung janji yang belum pasti.

Pasal 10

Pelaku usaha dalam menawarkan barang atau jasa yang ditujukan untuk diperdagangkan dilarang menawarkan, mempromosikan, mengiklankan atau membuat pernyataan yang tidak benar atau menyesatkan mengenai:

- a. Harga atau tarif suatu barang dan jasa
- b. kegunaan suatu barang dan jasa
- c. kondisi, tanggungan, jaminan, hak atau ganti rugi atas suatu barang
- d. tawaran potongan harga atau hadiah menarik yang ditawarkan

e. bahaya penggunaan barang dan jasa.

Pada intinya undang-undang di atas, merupakan bentuk larangan yang tertuju pada perilaku pelaku usaha, yang menawarkan, mempromosikan, mengiklankan suatu barang atau jasa secara tidak benar dan atau seolah-olah barang tersebut telah memenuhi standart mutu tertentu, memiliki potongan harga; dalam keadaan baik dan atau baru; telah mendapatkan dan atau memiliki sponsor; tidak mengandung cacat tersembunyi; aman untuk digunakan, dsb.

Tujuan dari pengaturan ini untuk mengupayakan terciptanya tertib perdagangan dalam rangka menciptakan usaha yang sehat, karena larangan itu untuk memastikan bahwa produk yang diperjualbelikan dalam masyarakat dilakukan dengan cara tidak melanggar hukum.

Toko Ratu Paksi Semarang dalam memasarkan barangnya mengiklankan dengan berbagai cara termasuk menggunakan berbagai promosi penjualan barang.hal ini dilakukan tidak lain adalah supaya lebih dikenal masyarakat. Cara yang digunakan pun menggunakan metode-metode yang baik dan benar tidak melanggar ketentuan pasal 9 diatas yaitu melakukan sebar brosur, promosi via internet, mengadakan even-even menaik yang di beritakan melalui brosur yang mana ketentuan yang dimuat didalamnya merupakan ketentuan yang benar sehingga sesuai dengan ketentuan yang berlaku, yakni bukan “secara tidak benar dan/atau seolah-olah” seperti yang disebutkan oleh Undang-Undang No 8 Tahun 1999 Pasal 9 tentang Perlindungan Konsumen.

Secara deskriptif dan sederhana, proses transaksi jual beli di toko Ratu Paksi Semarang, pihak konsumen harus terlebih dahulu datang langsung ke toko untuk memilih barang yang dibutuhkan, selanjutnya ketika konsumen membayar harus menunjukkan kartu anggota kepada kasir/pegawai toko sehingga akan mendapatkan diskon (potongan harga) sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Menyangkut larangan yang disebutkan dalam pasal 10 huruf d, yaitu tawaran potongan harga atau hadiah menarik yang ditawarkan. Dalam hal ini mengenai pemberian potongan harga bagi pengguna member adalah memang benar-benar sebagai potongan harga yang ditawarkan bagi pengguna kartu member. Para konsumen merasa diuntungkan karena terdapat diskon dalam setiap pembelian barang di Ratu Paksi Semarang. Potongan harga yang diberikan sesuai dengan ketentuan yang berlaku, yakni bukan “seolah-olah” seperti yang disebutkan oleh Undang-Undang No 8 Tahun 1999 Pasal 10 tentang Perlindungan Konsumen.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian tentang penggunaan kartu member dalam transaksi jual beli ditinjau dari hukum Islam dan hukum perlindungan konsumen di toko Ratu Paksi Semarang, keseluruhan uraian tersebut dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Hukum Islam menyatakan bahwa inti dalam transaksi jual beli itu adalah kerelaan, suka sama suka serta tidak ada unsur keterpaksaan baik pihak penjual maupun pembeli, barang yang dijual jelas dan bermanfaat untuk konsumen, dalam hal ini transaksi jual beli di toko Ratu Paksi Semarang dengan menggunakan kartu member antara pihak Ratu Paksi (produsen) maupun pembeli (*customer*) tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang menurut hukum Islam, hal ini yang mengindikasikan bahwa dalam penggunaan kartu member dalam transaksi jual beli di toko Ratu Paksi Semarang yakni boleh atau sah karena transaksi yang berlaku di toko Ratu Paksi Semarang tidak bertentangan dengan hukum Islam.

2. Mekanisme potongan harga di toko Ratu Paksi Semarang tidak bertentangan dengan Undang-Undang Perlindungan Konsumen. karena dalam penggunaan kartu member pada saat transaksi jual beli di toko Ratu Paksi Semarang dimana ketika menggunakan kartu member terdapat potongan harga yang diberikan itu benar adanya dan berlaku bagi semua *customer* yang memiliki kartu member Ratu Paksi. Potongan harga yang terdapat dalam kartu member tersebut berlaku setiap saat ketika *customer* yang mempunyai kartu member berbelanja, akan tetapi tidak berlaku pada pembelian barang secara lusinan dan barang-barang yang bertanda khusus.

B. Saran-Saran

1. Di harapkan kepada produsen (penjual) toko Ratu Paksi Semarang lebih memberikan informasi yang jelas kepada *customer* pada saat akad pembuatan kartu member mengenai ketentuan-ketentuan apa saja yang diterapkan di toko Ratu Paksi Semarang agar para *customer* tidak salah menafsirkan atau salah faham dalam mendapatkan informasi terutama dalam besaran pemotongan harga yang mana setiap barang berbeda-beda. Sehingga tidak ada yang merasa di rugikan.
2. Untuk para *customer* seharusnya lebih mengetahui dan memahami lebih jelas informasi yang diberikan oleh pihak toko Ratu Paksi, jika ada yang kurang jelas dapat menanyakan

kembali ke pihak Ratu Paksi agar tidak ada resiko atau kerugian dikemudian hari.

3. Kepada pemerintah Indonesia, penulis berharap Undang-Undang No.8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen diterapkan secara utuh dan sebagaimana mestinya agar hak dan tanggung jawab, baik pihak pembeli maupun penjual senantiasa terjaga dan terlindungi.
4. Bagi para penjual, diharapkan agar memberikan penjelasan informasi tentang produk yang akan diperjualbelikan kepada pihak konsumen dengan baik mengenai kelebihan ataupun kelemahan yang terkandung dan menjelaskan lebih rinci mengenai besaran potongan harga yang terdapat pada barang yang dijual.

C. Penutup

Alhamdulillah , segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan hidayah, rahmat serta taufiq-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan, baik dalam sistematika maupun dalam bahasa dan penyajian. Hal tersebut dikarenakan penulis masih dalam tahap proses belajar. Maka dari itu kritik dan saran sangat penulis harapkan untuk memperluas wawasan penulis.

Penulis berharap semoga karya ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca umumnya. Maka dari itu kritik dan saran penulis harapkan demi kesempurnaan pembahasan selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrizal. *Metode Penelitian Kualitatif :Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif dalam Berbagai Disiplin Ilm.* Jakarta: Rajawali Pres, 2016.
- Ahmadi Miru, Sutarman Yudo. *Hukum Perlindungan Konsumen.* Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- Akun Instagram resmi toko Ratu Paksi Semarang @ratupaksi.Semarang
- Al-Abani Muhammad Nashiruddin. *Shahih Sunan Ibnu Majah. Jilid 3.* Pustaka Azzam, 2007. No. 2176.
- Amir Syarifuddin. *Garis- Garis Besar Fiqih,* Jakarta: Kencana, 2003.
- An Najah Ahmad Zain, “*Hukum Menggunakan Kartu member*”, dalam www.ahmadzain.com, Diakses pada tanggal 1 9 januari 2020, jam 10.50 WIB
- Arifin Zainul. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah.* Jakarta : Pustaka Alvabet, 2006.
- Arikunto Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Penelitian Praktek.* Jakarta : Rineka Cipta, 1992.
- As’ad, Aliy. *Fathul Mu’In Jilid 2.* Kudus: Menara Kudus, 1979.
- Ashshofa Burhan. *Metode Penelitian Hukum.* Jakarta: Rineka Cipta, 2013.

As-Suyuti. dalam buku Rozalinda, *Fiqih Ekonomi Syariah: Prinsip dan Implementasinya pada Sektor Keuangan Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2017.

Atabik Ali dan Ahmad Zuhdi Muhdlor. *Kamus Kontemporer Arab-Indonesia*. Jogjakarta: Multi Karya Grafika. cet. 9.

Bachri Syabbul. *Promosi Produk Dalam Perspektif Hukum Islam. Artikel Antologi Kajian Islam* vol.15 No.1 Surabaya: IAIN Sunan Ampel, 2010.

Buhanuddin. *Pemikiran Hukum Perlindungan Konsumen dan Sertifikasi Halal*. Malang: UIN-Maliki Press, 2011.

Christoper. *Kamus Lengkap Ekonomi*, Erlangga : Jakarta, 1998.

Cristoper. *Kamus Lengkap Ekonomi*, Jakarta: Erlangga.1998.

Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*

Djazuli. *Kaidah-Kaidah Fiqih: Kaidah-Kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah yang Praktis*. Jakarta: Kencana, 2006.

Hidayat Enang. *Fiqih Jual Beli*, Bandung: Remaja Rosdakarya, cet.1, 2015.

<http://fiqhkontemporer99.blogspot.com/2012/07/hukum-member-card.html>. Diakses pada 07/01/2020 Pkl 08.52 WIB

<https://id.wikipedia.org/wiki/Harga>

Ikit dkk., *Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, Yogyakarta : Penerbit Gava Media, 2018.

Imam Al-Mundziri. *Ringkasan Shahih Muslim*. Jakarta: Jabal, 2011. Nomor. 2783.

Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana. 2011.

- John M. Echols dan Hassan Shadily, Kamus Inggris Indonesia.
- Joseph P. Cannon, William D. Perreault, Dan Jr., E. Jerome McCarthy, *Pemasaran Dasar (Pendekatan Manajemen Global)*. Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Kotler dan Keller. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Erlangga, 2009.
- Kotler Philip, A.B Susanto. *Manajemen Pemasaran Di Indonesia*. Jakarta : Salemba Empat, 2001.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah Fiqh Muamalah*. Jakarta : Kencana, cet.3, 2015.
- Nadzir Muhammad. *Fiqh Muamalah Klasik*. Semarang: Karya Abadi Jaya, 2015.
- Pasal 1 angka (1) Undang-Undang N0.8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.
- Pasal 4 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.
- Philip Kotler dan Gary Amstrong. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga 2001. Jilid 1 Cet Ke-8.
- Rosmawati. *Pokok-Pokok Hukum Perlindungan Konsumen*. Depok: Prenadamedia Group, 2018.
- Sabiq Sayyid. *Fiqh Sunnah* jilid 12, Alih Bahasa Kamaludin, Marzuki dkk, Bandung: Al-Ma'arif, 1996.
- Suhendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2002. cet. Ke-1.
- Sutisna. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2001.
- Syarifuddin Amir. Garis-garis Besar Fiqih, dalam buku Muhammad Nadzir, *Fiqh Muamalah Klasik*. Semarang : Karya Abadi Jaya, 2015.

Thamrin dkk. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta:Rajawali Pers, 2014.

Tjiptono Fandy. *Manajemen Jasa*. Yogyakarta: Andi, 2000.

Waluyo Bambang. *Penelitian Hukum Dalam Praktek*. cet-4. Jakarta: Sinar Grafika, 2008.

Wignjosoebroto Soetandyo. *Hukum (Paradigma, Metode dan Dinamika Masalahnya)*, Jakarta: ELSAM dan HUMA, 2002.

Wijaya Juhana. *Pelayanan Prima*. Bandung: Armico,1999.

Zulham. *Hukum Perlindungan Konsumen*. cet-2 Jakarta: Kencana, 2013.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Wawancara dilakukan dengan narasumber HRD Ratu Paksi Semarang yang bernama Indah S Ningrum, pada tanggal 18 Febuari 2020 pukul 11.00-12.30WIB bertempat di Toko Ratu Paksi Semarang.

DRAF WAWANCARA

1. Jelaskan mengenai sejarah awal mula berdirinya Toko RATU PAKSI?
2. Apakah visi dan misi dari Toko RATU PAKSI?
3. Apakah ada struktur organisasi, dan apa saja tugas-tugas dari masing-masing bagian?
4. Barang apa saja yang di tawarkan di Toko RATU PAKSI?
5. Strategi apa saja yang digunakan dalam meningkatkan hasil penjualan?
6. Apa yang menjadi latar belakang menggunakan sistem kartu member dalam penjualan barang?
7. Bagaimana cara pendaftaran kartu member?
8. Bagaimana proses pemotongan harga menggunakan kartu member?

9. Keuntungan apa saja yang diberikan dalam penerapan sistem member tersebut?
10. Apakah sistem kartu member dapat menjamin keuntungan yang lebih besar dalam penjualan barang ?
11. Sejauh mana pengaruh pemberian potongan harga dengan kartu member tersebut dalam meningkatkan hasil penjualan?
12. Apakah ada kendala yang dihadapi dalam memberikan potongan harga dengan kartu member?
13. Apakah toko memiliki hubungan kerjasama dengan pihak lain seperti rekan atau pemasok dalam penjualan barang?
14. Target apa saja yang ingin dicapai untuk kemajuan Toko RATU PAKSI kedepannya?



Toko Ratu Paksi Semarang
Accessories-Fashion-Jilbab-Homedecor
Jl. Pemuda No.32 Semarang

☎ (024) 3568000
☎ 081554271449

✉ ratupaksisemaranggg@gmail.com
📧 @ratupaksi.semarang

Hal: Surat Keterangan

Semarang, 31 Maret 2020

Kami yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Indah S Ningrum
Jabatan : HRD Toko Ratu Paksi Semarang

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : MUSRIFAH
Nim : 132311040
Jurusan : Muamalah (Hukum Ekonomi Syariah) UIN Walisongo Semarang

Telah melakukan Observasi di Toko Ratu Paksi Semarang pada tanggal 18 Februari 2020 s/d 22 Maret 2020 dengan judul ***"TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP POTONGAN HARGA DENGAN KARTU MEMBER DALAM TRANSAKSI JUAL BELI (STUDI KASUS DI TOKO RATU PAKSI SEMARANG)"***.

Demikian Surat Keterangan ini kami buat, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Toko Ratu Paksi Semarang



Indah S Ningrum

CONTOH KARTU MEMBER



TOKO RATU PAKSI SEMARANG



MERCHANT PARTNER

<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Diskon 25% All Treatment *Tidak dapat digabung dengan promo lainnya</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@bebraskincare</p>	<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Diskon 3-10% Treatment *Tidak dapat digabung dengan promo lainnya</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@salond funky</p>	<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Diskon 10% Foto Studio *Foto Group, Personal & Wisata</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@far.photostudio</p>	<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Diskon 10% All Treatment *Syarat & Ketentuan Berlaku</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@smpulhasanippon</p>
<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Diskon 10% Weekday Diskon 5% Weekend *Min. Transaksi 150K</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@starbea_samarang</p>	<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Diskon 10% *Buwana, Tax & Jilbab</p> <p>Free Member Mandjha *Min. Transaksi 500K</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@mandjha.samarang</p>	<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Voucher Diskon 15% *Min. Pembelian 2 Paket Gold Collection Di semua Outlet Burger King Semarang</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@burgerking</p>	<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Voucher 50 K *Eyelashes, Nail Art & Hll Glow *Min. Transaksi 200K</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@smpulhasanippon</p>
<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Diskon 10% Henna Wedding *Syarat & Ketentuan Berlaku</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@mebyhennaart</p>	<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Diskon 5% Wimala Sulam Ais Diskon 10% Fortunata Hair</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@fortunatahair</p>	<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Diskon 10% Therapy *Min. Therapy Selama 1,5jam (Kecuali Produk)</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@smpulhasanippon</p>	<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Diskon 5% All Pemeriksaan Diskon 20% Pembelian Panel Life Time Medical Check Up</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@smpulhasanippon</p>
<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Free Cup Cake *Min. Transaksi 50K</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@senirasa</p>	<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Diskon 10% All Produk Kue *Tinggi Minimal Transaksi</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@smpulhasanippon</p>	<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Free 1 Menu *Min. Transaksi 50K</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@smpulhasanippon</p>	<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Voucher 5M *Min. Transaksi 150K</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@smpulhasanippon</p>
<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Diskon 5% Fashion</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@smpulhasanippon</p>	<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Diskon 5-10% *Syarat & Ketentuan Berlaku</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@smpulhasanippon</p>	<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Diskon 5% Furniture</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@ajs_smg</p>	<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Diskon 3-10% Di Semua Toko</p> <p>Tukar Poin *Ketik RPSMG Kirim ke 777</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@tselismg</p>
<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Diskon 20K Tiket Masuk *Maksimal 4 Orang</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@smpulhasanippon</p>	<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Diskon 10% Room Diskon 20% Food & Drink</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@smpulhasanippon</p>	<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Free Room 1 Jam *Min. Check In 1 Jam</p> <p>Diskon 10% *Food & Beverages</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@hotchanti</p>	<p>TUNTUKAN MEHESEK KADU PAKSI</p> <p>Diskon 25% All Perawatan</p> <p>RATU PAKSI Amanah, Jujur, Toleran & Sempu Dany</p> <p>@smpulhasanippon</p>

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama : Musrifah

Tempat, Tanggal Lahir : Demak, 10 Oktober 1995

Jenis Kelamin : Perempuan

Nama Orang Tua (Ibu) : Mustopo (Ayah) Puji Astutik

Alamat : Jungsemi Rt.05 Rw.02,
Wedung, Demak

Agama : Islam

Kewarganegaraan : Indonesia

Riwayat Pendidikan

a. Pendidikan Formal:

2001-2007	SDN Jungsemi 01
2007-2010	MTs Bandar Alim Jungpasir
2010-2013	MA Darul Ulum Purwogondo