

Perbedaan Harga Bagi Pelanggan Member dan Non Member dalam Tinjauan Fikih Muamalah (Studi Kasus di Toko Sentral Herbal dan Madu Makassar)

Price Differences for Member and Non Member Customers in the Muamalah Fiqh Review (A Case Study at the Makassar Herbal and Honey Central Store)

Laode Muhammad Hisyam^a, Khaerul Aqbar^b, Muhammad Harsya Bachtiar^c

^a Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar, Indonesia; Email: laodemhisyam@gmail.com

^b Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar, Indonesia; Email: khaerul@stiba.ac.id

^c Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar, Indonesia; Email: harsyabachtiar@stiba.ac.id

Article Info

Received: 23 July 2024

Revised: 25 July 2024

Accepted: 25 July 2024

Published: 26 July 2024

Keywords:

Prices, members, non-members, muamalah fiqh, shops

Kata kunci:

Harga, member, non member, fikih muamalah, toko

Abstract

This research aims to find out how muamalah jurisprudence reviews the price differences for member and non-member customers. The method used is a qualitative research method, using field research with data collection through observation, interviews and documentation. The research approach used is normative descriptive. Based on a review of muamalah jurisprudence, the price difference for member and non-member customers at the Makassar herbal and honey central shop is permitted because it does not contain salt and is not detrimental to customers because there are no requirements in the form of membership fees for member customers. Customers who wish to register as members are required to fulfill the minimum purchase that has been set by the shop so that the contract that occurs is the Ta'liq al-Hibah bi Syart contract (Grant with conditions). Discounts given to member customers fall into the category of grant promises that must be fulfilled by the shop. This aims to ensure that consumers do not experience losses. Price differences that occur between customers do not contain unjust elements. Because in muama fiqh the seller is given the freedom to determine the price offered to the consumer. So that the price that occurs in an agreement or agreement between the seller and the buyer means that one of the principles in buying and selling is fulfilled, namely the principle of satisfaction which makes the sale and purchase valid.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana tinjauan fikih muamalah terhadap perbedaan harga bagi pelanggan *member* dan *non member*. Metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif, menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah secara deskriptif normatif. Berdasarkan tinjauan fikih muamalah terhadap perbedaan harga bagi pelanggan *member* dan *non member* di toko sentral herbal dan madu Makassar diperbolehkan karena tidak mengandung garar dan tidak merugikan bagi pelanggan karena tidak adanya syarat berupa iuran keanggotaan bagi pelanggan member. Pelanggan yang ingin mendaftar sebagai *member* dipersyaratkan memenuhi minimal pembelian yang telah ditetapkan oleh pihak toko sehingga akad yang terjadi adalah akad Ta'liq al-Hibah bi Syart (Hibah dengan syarat). Potongan harga yang diberikan kepada pelanggan *member* masuk kategori janji hibah yang harus ditunaikan oleh pihak toko. Hal ini bertujuan agar konsumen tidak mengalami kerugian. Perbedaan harga yang terjadi di antara pelanggan tidak mengandung unsur zalim. Karena dalam fikih muamalah pihak penjual diberikan kebebasan dalam menentukan harga yang ditawarkan kepada pihak

konsumen. Sehingga harga yang terjadi dalam kesepakatan atau keridaan antara penjual dan pembeli menjadikan terpenuhinya salah satu prinsip dalam jual beli yaitu prinsip keridaan yang menjadikan jual beli menjadi sah.

How to cite:

Laode Muhammad Hisyam, Khaerul Aqbar, Muhammad Harsya Bachtiar, "Perbedaan Harga Bagi Pelanggan Member dan Non Member dalam Tinjauan Fikih Muamalah (Studi Kasus di Toko Sentral Herbal dan Madu Makassar)", *AL-QIBLAH: Jurnal Studi Islam dan Bahasa Arab*, Vol. 3, No. 4 (2024): 737-759. doi: 10.36701/qiblah.v3i4.1668.



This work is licensed under a Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International (CC BY-NC-SA 4.0)

PENDAHULUAN

Muamalah merupakan salah satu perkara penting dalam Islam. Islam sebagai pedoman hidup mengatur segala aspek kehidupan manusia. Syariat Islam datang dengan aturan-aturan umum yang mengatur praktik muamalah. Aturan umum ini yang kemudian menjadi acuan sebagian transaksi keuangan yang ditujukan untuk kemaslahatan dan kebaikan umat manusia.¹

Salah satu bentuk muamalah adalah jual beli. Jual beli menurut bahasa adalah mengambil dan memberikan sesuatu (barter). Penjual dan pembeli melakukan transaksi memberi dan mengambil jasa atau barang yang diperjual-belikan. Sedangkan menurut istilah adalah saling menukar harta dengan harta lainnya yang dapat dikembangkan setelah adanya serah terima dengan cara yang telah diatur.²

Jual beli sudah dikenal sejak dahulu oleh manusia, mereka menukarkan barang dengan sesuatu yang sama nilainya untuk memenuhi kebutuhan. Akan tetapi, jual beli zaman dahulu memiliki banyak kesulitan. Terbatasnya bahan pokok atau barang belum diproduksi di negeri itu, membuat pembeli kesulitan menemukan barang yang mereka cari. Barang-barang yang belum terdapat di suatu negeri didatangkan dari berbagai belahan dunia dengan cara diangkut oleh hewan tunggangan.³

Syariat Islam mendorong manusia untuk berdagang dan menganjurkannya sebagai jalan mengumpulkan rezeki, karena Islam mengakui produktivitas pedagang jual beli. Sebagaimana firman Allah Swt. Di Q.S. al-Baqarah/2:275

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

Terjemahnya:

¹Rahmat Hidayat, *Fikih Muamalah (Teori dan Prinsip Hukum Ekonomi Syariah)*, (Cet. I; Medan: Tungga Esti, 2022), h. 13-14.

²Wahbah ibn Muṣṭafā al-Zuhailī, *al-fiqh al-Islām wa Adillatuh*, Juz 4 (Cet. II: Damaskus; Dār al-Fikr, 1985), h. 344.

³Hendra Wijaya, Askar Patahuddin, Khaerul Aqbar, & Wahyu Kurniawan Hasmodin. "Hukum Jual Beli Online dengan Sistem Pre Order dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Toko Online Nashrah Store)", *BUSTANUL FUQAHA: Jurnal Bidang Hukum Islam* 2, No. 2 (2021): 251-270. doi: 10.36701/bustanul.v2i2. 379.

Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari tuhanmu.⁴

Setiap orang yang terjun dalam dunia usaha hendaknya mengetahui hal-hal yang dapat mengakibatkan jual beli itu sah atau fasid (rusak). Hal ini dimaksudkan agar muamalah berjalan sah dan segala sikap dan tindakannya jauh dari kerusakan yang tidak dibenarkan. Namun, tidak sedikit umat Islam yang mengabaikan untuk mempelajari hal tersebut dan lalai sehingga tidak peduli apakah ia telah melakukan jual beli yang sah atau tidak (fasid) menurut syariat Islam. Perilaku ini merupakan kesalahan besar yang harus dicegah agar umat Islam yang ingin melakukan aktivitas jual beli dapat membedakan mana yang baik dan boleh serta menjauhkan diri dari segala perkara yang berbau syubhat sebisa mungkin. Dengan demikian aktivitas jual beli yang dilakukan masyarakat Islam dapat sejalan dengan aturan jual beli yang telah diatur dalam syariat. Di antara larangan dalam jual beli ialah memperoleh harta dengan jalan batil seperti kezaliman, penipuan, garar, dan riba. Sebagaimana firman Allah Swt. Di Q.S. al-Nisa/4:29

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

Terjemahnya:

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 Swt. Adalah Maha Penyayang kepadamu.⁵

Islam hanya membolehkan usaha yang dilakukan dengan adil, jujur dan cara yang bijaksana. Sedangkan usaha yang tidak adil dan salah sangat dicela. Sebab usaha semacam ini dapat menimbulkan ketidakpuasan pada masyarakat dan akhirnya menyebabkan kehancuran. Oleh karena itu sistem ekonomi Islam bebas dari kesewenang-wenangan. Untuk mencapai hal itu Islam tidak memberikan kebebasan tanpa batas di dalam usaha ekonomi seperti yang terdapat pada sistem kapitalis, di mana orang-orang diizinkan mencari harta sebanyak mungkin yang mereka suka dan dengan cara yang mereka sukai pula dan memberi kebebasan tanpa batas kepada setiap orang dalam memperjuangkan ekonominya, sehingga orang dapat memperoleh harta sebanyak-banyaknya. Islam tidak pula terlalu mengikat manusia dengan pengawasan ekonomi seperti yang dilakukan komunisme, sehingga orang-orang kehilangan kebebasan secara total dan juga tidak menekan sehingga setiap manusia kehilangan seluruh kebebasan individunya.⁶

Seiring dengan perkembangan teknologi dan informasi, orang cenderung lebih tertarik dengan segala sesuatu yang praktis, efektif dan efisien dalam setiap aktivitasnya. Demikian juga kaitannya dengan jual beli, orang lebih memilih suatu hal yang bersifat mudah dan tidak merepotkan. Promosi yang dilakukan dalam rangka pemasaran telah

⁴Kementrian Agama R.I., *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Cet. IV; Jakarta: PT. Suara Agung, 2017), h. 31.

⁵Kementrian Agama R.I., *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, h. 83.

⁶Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam: Implementasi Etika Islami Untuk Dunia Usaha* (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 251.

memberikan peranan penting guna mempengaruhi konsumen agar membeli produk yang ditawarkan dengan sistem promosi. Dalam hal ini, promosi penjualan terdiri dari kumpulan kiat insentif yang beragam, kebanyakan berjangka pendek, dirancang untuk mendorong pembelian suatu produk yang ditawarkan agar lebih cepat atau lebih besar oleh konsumen atau pedagang. Sistem promosi yang dikenal luas salah satunya adalah dengan menggunakan sistem potongan harga melalui sistem *membership* (keanggotaan).

Manfaat memiliki *member card* dirasakan oleh penjual atau pengusaha di bidang retail, butik dan makanan. Karena dengan begitu mereka bisa memanfaatkan kartu tersebut sebagai media untuk menjalin komitmen dengan pelanggan dalam jangka panjang. *Member card* dalam transaksi jual beli merupakan salah satu yang memiliki banyak problematika jika dikaitkan dengan ekonomi Islam.

Member card biasanya diperoleh dengan beberapa ketentuan yang telah ditentukan oleh pihak perusahaan atau pelaku usaha seperti membayar iuran keanggotaan ataupun diberikan dengan cuma-cuma. Para ulama kontemporer sepakat bahwa boleh hukumnya menerbitkan, serta menggunakan kartu diskon yang diberikan cuma-cuma kepada para pelanggan.⁷ Sedangkan *member card* yang didapatkan dengan membayar iuran keanggotaan diharamkan oleh para ulama karena adanya unsur garar pada *member card* yang seperti itu. Dasar pengharaman *member card* tersebut ialah adanya unsur garar pada sistem *member card* tersebut.⁸ Bentuk garar pada *member card* tersebut adalah ketika pelanggan telah membayar iuran keanggotaan, terkadang pelanggan tersebut tidak melakukan transaksi apapun pada toko tersebut. Sehingga ia tidak mendapatkan manfaat dari biaya yang telah ia keluarkan.⁹

Toko Sentral Herbal dan Madu Makassar merupakan salah satu toko yang menerapkan sistem *membership*. Namun, sistem *membership* pada toko tersebut berbeda dengan sistem *membership* di tempat lain. Sistem *membership* pada toko tersebut tidak menggunakan kartu untuk pelanggan *member* melainkan pegawai toko akan menawarkan pendaftaran sebagai *member*. Namun, syarat pendaftaran agar pelanggan menjadi *member* ialah pelanggan tersebut harus memiliki riwayat pembelian produk di toko tersebut minimal Rp. 300.000 kemudian pelanggan tersebut harus membawa KTP serta memberikan nomor *handphone* serta alamat tempat tinggal kepada pegawai toko tersebut agar bisa terdaftar sebagai *member*.¹⁰

Toko Sentral Herbal dan Madu Makassar tidak menerapkan sistem tukar poin, tidak seperti beberapa toko yang memiliki sistem *membership* mereka menerapkan sistem tukar poin. Kelebihan yang didapatkan bagi pelanggan *member* adalah mendapatkan diskon atau potongan harga. Namun, diskon yang dapat diperoleh dari toko sentral dan madu Makassar bukan hanya bagi pelanggan *member* melainkan konsumen dapat memperoleh diskon pada waktu-waktu tertentu dan bagi konsumen yang mengambil barang dalam jumlah tertentu akan mendapatkan diskon. Hanya saja sistem seperti ini mengakibatkan ketidakjelasan dalam penetapan harga dan akan mengakibatkan konflik

⁷Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalah Kontemporer*, h. 347

⁸Dubyan ibn Muhammad al-Dubyan, *al-Mu'āmalāt al-Māliyyah Aṣālāh wa Mu'āṣarah*, Juz 4 (Cet. II; Riyāḍ: Fāhrasatu Maktabati al-Mālik Fahd al-Waṭaniyyah Aṣnāa al-Nasyr, 1432 H), h. 377-378.

⁹Sāmī bin Ibrāhīm al-Suwailīm, *Al-Majma' al-Fiqh al-Islāmī, "Biṭāqah al-Takhfīd Fī Ḍawī Qawā'id al-Mu'āmalāt al-Syar'iyyah."* (Makkah al-Mukarramah; 1427 H/ 2006 M), h. 9.

¹⁰Ahmad Abdurrahman Yusuf (20 tahun), Pemilik Toko, *Wawancara*, Makassar, 17 Juni 2024

bagi para konsumen. Karena, adanya pemberian potongan harga meskipun bukan pelanggan *member*.

Beberapa penelitian terdahulu telah mengkaji beberapa hal terkait jual beli dengan sistem *member*. Nurhasanah¹¹ mengkaji Potongan Harga Pada Pembayaran Menggunakan Kartu *Member* (Studi Kasus Pada Toko Buku Bin Mahdin), dalam tinjauan hukum Islam. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa transaksi jual beli di Toko Buku Bin Mahdin menggunakan kartu *member* dalam segi tinjauan hukum Islam diperbolehkan karena tidak mengandung unsur garar atau tidak merugikan pihak konsumen karena tidak mensyaratkan pembayaran iuran keanggotaan kepada pemilik kartu *member*.

Musrifah¹² mengkaji tentang Terhadap Potongan Harga dengan Kartu *Member* dalam Transaksi Jual Beli (Studi Kasus di Toko Ratu Paksi Semarang), dalam tinjauan hukum Islam. Hasil penelitian ini menemukan bahwa 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, dalam tinjauan hukum Islam penggunaan kartu *member* dalam transaksi jual beli di toko ratu paksi Semarang boleh atau sah karena transaksi di toko tersebut tidak bertentangan dengan hukum Islam.

Meski beberapa penelitian dan kajian terdahulu tersebut telah meneliti terkait transaksi jual beli dengan sistem *member*, namun kajian-kajian tersebut belum membahas lebih jauh bagaimana perbedaan harga bagi pelanggan *member* dan *non member* dalam Tinjauan fikih muamalah. Oleh karena itu, Berdasarkan latar belakang tersebut, maka rumusan indikator masalah yang akan menjawab permasalahan dalam penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana penentuan harga bagi pelanggan *member* dan *non member* di Toko Sentral Herbal dan Madu Makassar?
2. Bagaimana tinjauan fikih muamalah terhadap perbedaan harga bagi pelanggan *member* dan *non member* di Toko Sentral Herbal dan Madu Makassar?

Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pada ilmu pengetahuan yang nantinya bisa digunakan sebagai acuan ataupun referensi untuk penelitian sejenis sebagai pengembangan hukum Islam. Sedangkan secara praktis, diharapkan penelitian ini dapat menambah wawasan bagi pelaku usaha khususnya usaha milik orang Islam tentang transaksi jual beli menggunakan sistem *membership* dan penetapan harga dalam jual beli dalam tinjauan fikih muamalah.

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana tinjauan fikih muamalah terhadap perbedaan harga bagi pelanggan *member* dan *non member* dengan judul perbedaan harga bagi pelanggan *member* dan *non member* dalam tinjauan fikih muamalah (studi kasus di toko sentral herbal dan madu Makassar).

Metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif, menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yaitu suatu penelitian dengan cara terjun langsung ke lokasi penelitian untuk memperoleh data yang berkaitan dengan masalah yang dibahas.

¹¹Nurhasanah. "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Potongan Harga Pada Pembayaran Menggunakan Kartu Member (Studi Kasus Pada Toko Buku bin Mahdin)", *Skripsi* (Makassar: Fak. Syariah STIBA Makassar, 2018).

¹²Musrifah. "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Potongan Harga Dengan Kartu Member Dalam Transaksi Jual Beli (Studi Kasus Di Toko Ratu Paksi Semarang)", *Skripsi* (Semarang: Fak. Syari'ah UIN Walisongo, 2020).

Landasan teori dimanfaatkan sebagai pemandu agar fokus penelitian sesuai dengan fakta di lapangan. Tujuan penelitian kualitatif adalah untuk menemukan jawaban terhadap suatu fenomena atau pertanyaan melalui aplikasi prosedur ilmiah secara sistematis dengan menggunakan pendekatan kualitatif.¹³

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah secara deskriptif normatif, di mana peneliti ini memaparkan dan menguraikan hasil penelitian sesuai dengan pengamatan dan penelitian yang dilakukan pada saat di lapangan. Peneliti berusaha mengumpulkan berbagai informasi melalui wawancara, penelitian ini menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis dari kasus yang diamati. Deskriptif normatif yaitu metode yang dipakai untuk membantu dalam menggambarkan keadaan atau sifat yang dijadikan obyek dalam penelitian dengan dikaitkan norma, kaidah hukum yang berlaku atau sisi normatifnya untuk menemukan kebenaran berdasarkan logika keilmuan hukum yaitu hukum Islam. Adapun teknik pengumpulan data yang peneliti lakukan adalah dengan melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi. Peneliti melakukan analisis terhadap hasil wawancara kepada pemilik toko, pegawai toko, dan pelanggan *member* dan *non member* di toko sentral herbal dan madu Makassar.

PEMBAHASAN

Konsep Harga dalam Islam

Harga dalam bahasa arab disebut dengan al-*ṣaman* (الْتَمَنُّ) yang berarti pengganti (العوض).¹⁴ Sedangkan secara istilah adalah apa yang diberikan seorang pembeli kepada penjual sebagai imbalan atas barang atau jasa yang ia dapatkan.¹⁵ Harga bisa berupa uang, emas, perak, dan segala sesuatu yang menjadi pengganti atau imbalan atas barang atau jasa yang didapatkan oleh pembeli.¹⁶ Harga merupakan satu di antara dua bagian ma'kud 'alaih (harga dan barang). Oleh karena itu jumhur Ulama berpendapat bahwa jatuh atau rusaknya harga pada suatu barang sebelum serah terima menyebabkan batalnya jual beli secara keseluruhan.¹⁷ 'Uṣmān bin 'Alī al-Zaila'ī mengatakan bahwasanya harga pada barang ataupun jasa merupakan hak bagi pemiliknya.¹⁸

Tujuan dari perdagangan adalah mencari keuntungan sedangkan Islam tidak memberikan batasan tertentu bagi seorang pedagang dalam memperoleh keuntungan. Hal itu bergantung pada kesepakatan antara penjual dan pembeli. Sebagaimana firman Allah di Q.S. Al-Nisa: 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

Terjemahnya:

¹³A. Muri Yusuf, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Metode Gabungan* (Jakarta:Kencana, 2014), h. 329.

¹⁴Aḥmad bin Muḥammad bin 'Alī al-Fayyūmī, *al-Miṣbāḥ al-Munīr fī Garībi al-Syarḥ al-Kabīr*, Juz 1 (Beirut: al-Maktabah al-'Ilmiyyah, t.th.), h. 84.

¹⁵Wizārah al-Auqāf Wa al-Syuūn al-Islāmiyyah, *Al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah*, Juz 9 (Cet. II; Kuwait: Tiba'ah Dzāt al-Salāsil, 1987 M/1407 H), h. 26.

¹⁶Wizārah al-Auqāf Wa al-Syuūn al-Islāmiyyah, *Al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah*, Juz 34 (Cet. II; Mesir: Dār al-Ṣafwah, 1427 H), h. 132.

¹⁷Wizārah al-Auqāf Wa al-Syuūn al-Islāmiyyah, *Al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah*, Juz 9, h. 26.

¹⁸'Uṣmān bin 'Alī al-Zaila'ī, *Tabyīn al-Haqāiq Syarḥ Kanzu al-Daqāiq* Juz 6 (Cet. I; Kairo: al-Matba'ah al-Kubra al-Amīriyyah, 1314 H), h. 28.

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.¹⁹

Dalam sebuah hadis juga telah dijelaskan bahwa diperbolehkan mengambil keuntungan dua kali lipat dari harga modal. Sebagaimana Rasulullah Saw. yang berbunyi: حَدَّثَنَا أَبُو كَامِلٍ، حَدَّثَنَا سَعِيدُ بْنُ زَيْدٍ، حَدَّثَنَا الزُّبَيْرُ بْنُ الْخُرَيْتِ، حَدَّثَنَا أَبُو لَيْبِدٍ، عَنْ عُرْوَةَ بْنِ أَبِي الْجَعْدِ الْبَارِقِيِّ، قَالَ: عَرَضَ لِلنَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ جَلْبٌ، فَأَعْطَانِي دِينَارًا، وَقَالَ: "أَيُّ عُرْوَةٍ، أَتِ الْجَلْبُ، فَاشْتَرِ لَنَا شَاةً" فَأَتَيْتُ الْجَلْبَ، فَسَاوَمْتُ صَاحِبَهُ، فَاشْتَرَيْتُ مِنْهُ شَاتَيْنِ بَدِينَارٍ، فَجِئْتُ أَسْوَقَهُمَا - أَوْ قَالَ: أَفُودَهُمَا - فَلَقَيْتَنِي رَجُلٌ، فَسَاوَمَنِي، فَأَبِيعُهُ شَاةً بَدِينَارٍ، فَجِئْتُ بِالدِّينَارِ، وَجِئْتُهُ بِالشَّاةِ، فَقُلْتُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ، هَذَا دِينَارُكُمْ، وَهَذِهِ شَاتُكُمْ. قَالَ: "وَصَنَعْتَ كَيْفَ؟" قَالَ: فَحَدَّثْتُهُ الْحَدِيثَ، فَقَالَ: "اللَّهُمَّ بَارِكْ لَهُ فِي صَفْقَةٍ يَمِينِهِ" فَلَقَدْ رَأَيْتَنِي أَقْفُ بِكُنَاسَةِ الْكُوفَةِ، فَأَرْبُحُ أَرْبَعِينَ أَلْفًا قَبْلَ أَنْ أَصِلَ إِلَى أَهْلِي، وَكَانَ يَشْتَرِي الْجَوَارِيَ وَيَبِيعُ (رواه أحمد)²⁰

Artinya:

Telah menceritakan kepada kami Abū Kāmil, telah menceritakan kepada kami Sa'īd bin Zaid, telah menceritakan kepada kami al-Zubair bin al-Kharrīt, telah menceritakan kepada kami Abū Labīd dari 'Urwah bin Abī al-Ja'd al-Bāriqī ia berkata; Suatu ketika Nabi Saw. melihat barang-barang impor, maka beliau pun memberiku satu dinar seraya bersabda: "Wahai 'Urwah, datangilah barang impor itu, dan belilah untuk kami satu ekor kambing." Saya pun mendatangi barang-barang impor itu, dan melakukan tawar menawar dengan pemiliknya hingga saya dapat membeli dua ekor kambing darinya dengan harga satu dinar. Akhirnya saya segera menuntunnya, lalu seorang laki-laki menjumpaiku dan menawar kambing itu, maka saya pun menjual satu ekor kambing dengan harga satu dinar. Akhirnya saya kembali dengan membawa kembali satu dinar dan satu ekor kambing. Saya berkata: "Wahai Rasulullah, ini uang dinar kalian, dan ini kambing kalian." beliau bertanya: "Apa yang kamu lakukan?" Maka saya pun menceritakan alur kejadiannya. Beliau berdo'a: "Ya Allah, berilah keberkahan dalam ikrar dan janjinya." Maka kalian telah melihatku saat berada di tempat pembuangan sampah di Kufah, saya telah meraih keuntungan empat puluh ribu sebelum sampai ke keluargaku. Saat itu, 'Urwah membeli budak-budak wanita dan menjualnya. (H.R. Ahmad)

Hadis tersebut menunjukkan kebolehan mengambil keuntungan dua kali lipat dari modal berdasarkan persetujuan Rasulullah Saw. terhadap perbuatan 'Urwah bin Abī al-Ja'd al-Bāriqī. Hadis yang menguatkan tentang tidak adanya batasan bagi penjual dalam mengambil keuntungan adalah hadis 'Urwah bin Zubair yang berbunyi:

¹⁹Kementrian Agama R.I., *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, h. 83.

²⁰al-Imām Ahmad bin Ḥanbal, *Musnad al-Imām Ahmad bin Ḥanbal*, Juz 32 (Cet. I; t.t.: Muassasah al-Risālah, 1421 H/ 2001 M), h. 107.

قَالَ: وَكَانَ الرَّبِيزُ اشْتَرَى الْعَابَةَ بِسَبْعِينَ وَمِائَةَ أَلْفٍ، فَبَاعَهَا عَبْدُ اللَّهِ بِأَلْفٍ وَسِتِّمِائَةِ أَلْفٍ (رواه البخاري)²¹

Artinya:

'Urwah bin Zubair berkata: "Dahulu al-Zubair membeli hutan itu seratus tujuh puluh ribu lalu 'Abdullah menjualnya dengan harga satu juta enam ratus ribu."
(H.R. Bukhari)

Berdasarkan hadis di atas pelaku usaha tidak diberikan batasan dalam mengambil keuntungan pada barang atau jasa yang ia tawarkan. Namun, syariat Islam juga menganjurkan bagi pelaku usaha agar bermurah hati dan memberikan kemudahan dalam jual beli serta muamalah secara keseluruhan. Sebagaimana hadis Jabir bin 'Abdullah ra. yang berbunyi:

حَدَّثَنَا عَلِيُّ بْنُ عَيَّاشٍ: حَدَّثَنَا أَبُو عَسَّانَ، مُحَمَّدُ بْنُ مُطَرِّفٍ قَالَ: حَدَّثَنِي مُحَمَّدُ بْنُ الْمُنْكَدِرِ، عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا: أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا، سَمَحًا إِذَا بَاعَ، وَإِذَا اشْتَرَى، وَإِذَا اقْتَضَى. (رواه البخاري)²²

Artinya:

Telah menceritakan kepada kami 'Alī bin 'Ayyāsy, telah menceritakan kepada kami Abū Gassān Muḥammad bin Muṭarrif berkata: telah menceritakan kepada saya Muḥammad bin al-Munkadir dari Jābir bin 'Abdullah ra. bahwa Rasulullah Saw. bersabda: "Allah swt. merahmati orang yang memudahkan ketika menjual dan ketika membeli dan juga orang yang meminta haknya".

Diskon atau potongan harga merupakan pengurangan harga yang diberikan oleh penjual kepada pembeli dengan harga yang lebih rendah dari harga pasar atau dari harga barang yang telah ditetapkan oleh pemerintah.²³ Potongan harga merupakan strategi pemasaran untuk mengurangi produk yang tersimpan dan untuk meningkatkan penjualan dengan kategori tertentu.²⁴ Pemilik toko diperbolehkan membuat penawaran bahwa siapa pun yang membeli dengan nilai tertentu akan mendapatkan diskon dari harga dengan jumlah tertentu karena barang tersebut diinginkan oleh pembeli dan potongan harga yang ditawarkan diketahui oleh pembeli sehingga tidak ada masalah dalam hal tersebut. Sebagaimana perkataan Ibnu Rusyd tentang potongan harga yaitu:

لَا يَلَامُ أَحَدٌ عَلَى الْمَسَاحَةِ فِي الْبَيْعِ، وَالْحَطِيطَةَ فِيهِ، بَلْ يَشْكُرُ عَلَى ذَلِكَ إِنْ فَعَلَهُ لِرُجُوهِ النَّاسِ، وَيُؤَجَّرُ فِيهِ إِذَا فَعَلَهُ لِرُجُوهِ اللَّهِ

Artinya:

"Tidak ada yang disalahkan jika seseorang berbaik hati dalam jual beli, dan memberikan potongan harga, bahkan dia patut diberi pujian jika melakukannya

²¹Abū Abdillāh Muḥammad bin Ismā'il bin Ibrāhīm bin al-Mugīrah bin Bardizbah al-Bukhārī al-Ju'fī, *Jāmi' al-Ṣaḥīḥ*, Juz 4 (Cet. I; Beirut: Dār Tūq al-Najāh, 1422 H), hal. 87.

²²Abū Abdillāh Muḥammad bin Ismā'il bin Ibrāhīm bin al-Mugīrah bin Bardizbah al-Bukhārī al-Ju'fī, *Jāmi' al-Ṣaḥīḥ*, Juz 4, hal. 87.

²³Erwandi Tarmidzi, *Harta Halal dan Haram Muamalat*

²⁴Khadafi, Muammar, Dina Madinah, and Euis Kurniasih. "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon dengan Mark Up Terlebih Dahulu." *Al Barakat-Jurnal Kajian Hukum Ekonomi syariah* 1, No. 1 (2021): h. 51.

demi kebaikan orang lain, dan dia akan mendapat pahala jika melakukannya demi Allah.”²⁵

Beberapa ulama kontemporer mensyaratkan dalam potongan harga agar tidak merugikan pedagang lainnya, dengan ketentuan bahwa harga yang ditawarkan tidak lebih rendah dari biaya yang dikeluarkan oleh pedagang lainnya di pasar, sehingga jika mereka bersaing, mereka akan menjual dengan kerugian. Ini adalah makna yang relevan yang memberikan wewenang kepada penguasa untuk melarangnya jika menyebabkan kerugian pada pasar lainnya.²⁶

Penjelasan tentang *diskon* juga dijelaskan di dalam fatwa MUI tentang *diskon*, yaitu Fatwa Dewan Syari’ah Nasional NO: 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang *Diskon Dalam Murabahah*, memutuskan:²⁷

Pertama : Ketentuan Umum

1. Harga (tsaman) dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak, baik sama dengan nilai (qîmah) benda yang menjadi obyek jual beli, lebih tinggi maupun lebih rendah.
2. Harga dalam jual beli murabahah adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan.
3. Jika dalam jual beli murabahah LKS (Lembaga Keuangan Syariah) mendapat *diskon* dari *supplier*, harga sebenarnya adalah harga setelah *diskon*; karena itu, *diskon* adalah hak nasabah.
4. Jika pemberian *diskon* terjadi setelah akad, pembagian *diskon* tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (per-setujuan) yang dimuat dalam akad.
5. Dalam akad, pembagian *diskon* setelah akad hendaklah diperjanjikan dan ditandatangani.

Member Card dan Biṭāqah al-Takhfīd

A. Member card

Seiring dengan perkembangan teknologi dan informasi, orang cenderung lebih tertarik dengan segala sesuatu yang praktis, efektif dan efisien dalam setiap aktivitasnya. Demikian juga kaitannya dengan jual beli, orang lebih memilih suatu hal yang bersifat mudah dan tidak merepotkan. Promosi yang dilakukan dalam rangka pemasaran telah memberikan peranan penting guna mempengaruhi konsumen agar membeli produk yang ditawarkan dengan sistem promosi. Dalam hal ini, promosi penjualan terdiri dari kumpulan kiat insentif yang beragam, kebanyakan berjangka pendek, dirancang untuk mendorong pembelian suatu produk yang ditawarkan agar lebih cepat atau lebih besar oleh konsumen atau pedagang. Sistem promosi yang dikenal luas salah satunya adalah dengan menggunakan sistem potongan harga melalui sistem *membership* (keanggotaan).

²⁵Abu al-Walid Muhammad bin Ahmad bin Rusyd al-Qurthuby, *al-Bayan wa al-Tahshil wa al-Syarh wa al-Taujih wa al-Ta’lil limasail al-Mustakhrajah* Juz 9 (Cet. II; Beirut: Dar al-Gharb al-Islami, 1408 H/1988 M) h. 306

²⁶Dubyan ibn Muhammad al-Dubyan, *al-Mu’āmalāt al-Māliyyah Aṣālah wa Mu’āṣarah*, Juz 4 (Cet. II; Riyād: Fahasatu Maktabati al-Mālik Fahd al-Waṭaniyyah Aṣnāa al-Nasyr, 1432 H), h. 323.

²⁷“Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI tentang Diskon Dalam Murabahah”, Situs Resmi fatwa Dewan Syariah Nasional MUI, https://dsnmui.or.id/kategori/fatwa/?s=diskon&post_types=all (20 Juli 2024)

Keanggotaan (*membership*) merupakan suatu pengakuan sebagai pelanggan yang bergabung dalam suatu organisasi, perusahaan atau kelompok secara resmi atau diakui. Keanggotaan biasanya ditandai dengan adanya sebuah kartu anggota atau *member card*, yang dapat menjadi *membership* dalam sebuah organisasi atau perusahaan dapat berupa individu ataupun agen pembelian yang jasanya juga akan digunakan orang lain. *Member card* atau kartu anggota adalah kartu yang memuat identitas seseorang sebagai tanda keanggotaan dari suatu perkumpulan atau perusahaan tertentu.²⁸ Pelanggan *member* akan mendapat beberapa keuntungan, di antaranya berupa potongan harga barang atau jasa terbatas selama *member card* itu masih berlaku.²⁹

Berdasarkan tingkatannya *Member card* dapat dibagi menjadi dua macam:

1. Kartu Keanggotaan Umum (*Common Member Card*)

Common member card adalah kartu keanggotaan yang biasanya tersedia untuk semua pelanggan yang ingin mendaftar tanpa biaya atau dengan biaya yang sangat rendah. Kartu ini memberikan keuntungan dasar seperti diskon kecil, penawaran spesial, atau poin loyalitas. Keuntungan dari *common member card* biasanya tidak terlalu eksklusif dan lebih banyak digunakan untuk menarik pelanggan agar sering berbelanja. Perusahaan atau toko yang menggunakan sistem *member* seperti ini di antaranya yaitu IKEA. IKEA Family merupakan program loyalitas dari IKEA untuk para pelanggan yang ingin menjadi anggota dari keluarga IKEA. Untuk bergabung menjadi anggota IKEA Family cukup melakukan registrasi pada website ataupun pada aplikasi IKEA. Keuntungan bagi pelanggan yang telah menjadi anggota pada IKEA Family di antaranya berupa harga spesial untuk produk tertentu dengan penawaran terbatas waktu.³⁰

2. Kartu Keanggotaan Khusus (*Special Member Card*)

Special member card adalah kartu keanggotaan yang memberikan keuntungan eksklusif dan biasanya memerlukan biaya keanggotaan yang lebih tinggi. Kartu ini menawarkan manfaat yang lebih besar seperti diskon besar, akses VIP, layanan prioritas, atau hadiah khusus.

B. *Biṭāqah al-Takhfīd* (Kartu Diskon)

Biṭāqah al-Takhfīd atau kartu diskon adalah kartu yang pemiliknya akan mendapatkan potongan harga khusus pada saat berbelanja di beberapa toko yang telah menyepakati sebelumnya memberikan potongan harga.³¹ Beberapa pihak dan lembaga penerbit kartu diskon menerbitkan kartu tersebut dengan memungut biaya tertentu. Kartu ini memberikan pemegangnya potongan harga pada toko dan lembaga komersial tertentu. Pada umumnya toko tersebut memberikan potongan harga kepada pemegang kartu dengan pertimbangan bahwa mereka merupakan agen ataupun merupakan orang berlangganan pada toko tersebut. Tujuan dalam pemberian diskon tersebut adalah untuk meningkatkan penjualannya.³²

²⁸Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008), h. 64.

²⁹Khālid bin ‘Abdullāh al-Muṣliḥ, *al-Hawāfīz al-Tijāriyyah al-Taswīqiyyah wa Ahkāmuhā fī al-Fiqh al-Islāmī*, (Cet. I: Dār Ibn al-Jauzī, 1420 H) h. 187.

³⁰“IKEA Family. Keuntungan dan Promo Khusus Anggota,” *Situs Resmi IKEA*, <https://www.ikea.co.id/in/inspirasi/ikea-family-keuntungan-dan-promo-khusus-anggota> (9 Juli 2024)

³¹Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalah Kontemporer*, h. 347.

³²Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalah Kontemporer*, h. 344.

Berdasarkan pihak yang menerbitkannya *biṭāqah al-takhfīd* atau kartu diskon dapat dibagi menjadi dua bagian:³³

1. Kartu diskon bersifat umum. Kartu diskon jenis ini diterbitkan oleh perusahaan jasa iklan. Perusahaan tersebut mencari toko-toko atau perusahaan yang memproduksi barang maupun jasa yang mau memberikan diskon bagi setiap pembeli yang menunjukkan kartu diskon yang diterbitkan oleh perusahaan tersebut. Lalu perusahaan penerbit kartu mengirim buletin secara berkala kepada setiap anggotanya yang tertera nama-nama toko yang memberikan diskon kepada pemegang kartu.

Berdasarkan hubungan antara pihak penerbit kartu dengan toko atau perusahaan yang memberikan potongan harga atau diskon maka kartu semacam ini terbagi menjadi tiga macam:

- a. Pihak penerbit kartu membayar sejumlah uang kepada beberapa toko untuk memberikan diskon kepada pemilik kartu.
- b. Pihak penerbit kartu membayar sejumlah uang sesuai dengan jumlah harga barang yang dijual.
- c. Pihak penerbit kartu menawarkan jasa berupa iklan kepada toko yang memberikan diskon seperti jasa iklan berupa kartu ataupun pada kantor periklanan pihak penerbit kartu.³⁴

Bentuk kartu diskon bersifat umum beragam di antaranya ialah keanggotaan (*membership*) pada gopay. Perusahaan gopay memberikan diskon bagi pelanggan yang berbelanja pada beberapa toko atau layanan tertentu seperti alfamart, gofood, dan tokopedia bagi pelanggan melakukan pembayaran menggunakan gopay.³⁵

2. Kartu diskon khusus. Kartu diskon ini diterbitkan oleh sebuah perusahaan jasa atau barang, seperti toko buku. Maka setiap kali pemegang kartu berbelanja di toko tersebut atau cabangnya akan diberikan potongan harga khusus. Keuntungan penerbitan kartu ini bagi pihak toko adalah menarik pembeli serta mengikatnya agar selalu membeli kebutuhannya pada toko tersebut, sekalipun untungnya lebih kecil.

Secara umum *member card* dan *biṭāqah al-takhfīd* terbagi menjadi tiga berdasarkan cara mendapatkannya:

- a. Kartu yang didapatkan secara gratis, yaitu kartu yang diterbitkan oleh suatu toko yang diberikan kepada siapa saja yang memesannya atau kepada pihak tertentu. di mana toko tersebut mendapatkan keuntungan dari kartu seperti itu berupa iklan atau promosi. Kartu seperti ini masuk pada kategori sebuah janji yang secara syariat diperintahkan untuk ditunaikan.
- b. Kartu yang didapatkan ketika membeli dengan jumlah atau harga tertentu, yaitu ketika pemilik toko menerbitkan sebuah kartu yang ia berikan kepada siapa saja yang membeli barang atau harga dalam jumlah tertentu. Seperti ketika ia mengatakan “barangsiapa yang membeli dengan total belanja 500 riyal dari tokoku maka aku akan memberikannya kartu yg ketika ia menggunakannya untuk

³³Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalah Kontemporer*, h. 347.

³⁴Sa'd bin Nāṣir Abū Habīb al-Syisrī, *Al-Majma' al-Fiqh al-Islāmī*, “*Biṭāqah al-Takhfīd*.” h. 6.

³⁵“GoPay Promo: Cashback, Voucher, Discount, Promo Code”, *Situs Resmi Gopay*, <https://www.gojek.com/blog/gojek/promo-go-pay> (Diakses 3 Juli 2024)

berbelanja di toko tersebut ia akan mendapatkan potongan sebanyak 10%. Akan tetapi potongan harga tersebut tidak wajib karena tujuan dari kartu semacam ini ialah pemberitahuan bagi pemilik toko ataupun pegawainya bahwasanya yang membawa kartu tersebut ialah pelanggan tetap toko demi menjaga harga jual barang yg diperdagangkan.

- c. Kartu yang dijual dengan harga tertentu, ketika suatu toko menerbitkan sebuah kartu yang ia jual dengan harga tertentu. maka siapa saja yang membeli kartu tersebut berhak mendapatkan potongan harga pada toko tersebut. terkadang pemilik toko menjadikan kartu seperti ini menjadi beberapa macam seperti, gold yang dijual dengan harga 500 riyal yang pemiliknya berhak mendapatkan potongan harga sebesar 50% kartu perak dengan harga 300 riyal yang pemiliknya berhak mendapatkan potongan sebesar 30%. Untuk mendapatkan kartu diskon jenis ini, calon anggota mendaftarkan diri pada toko penerbit dan membayar iuran keanggotaan. Terkadang tanpa ditarik iuran keanggotaan hanya sekedar uang pendaftaran sebagai imbalan harga penerbitan kartu.³⁶

C. Hukum *Member Card* dan *Biṭāqah al-Takhfīd*

Toko sentral herbal dan madu Makassar menerapkan sistem *membership* dalam menjalankan usahanya. Dalam sistem *membership* tersebut dipersyaratkan bagi pelanggan yang ingin mendaftar sebagai *member* untuk melakukan pembelian dalam jumlah yang telah ditentukan. Pelanggan *member* akan mendapatkan keuntungan berupa potongan harga ketika berbelanja di toko sentral herbal dan madu Makassar. Berdasarkan hal tersebut, sistem *membership* yang diterapkan di toko sentral herbal dan madu Makassar memiliki kesamaan pada *biṭāqah al-takhfīd* dari segi fungsi dan tujuan.

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

Berdasarkan keputusan Majma' al-Fiqh al-Islāmī (divisi fikih OKI), No. 127 (1/14) tahun 2003, yang berbunyi, "Kartu diskon yang diterbitkan oleh hotel, maskapai penerbangan dan beberapa perusahaan yang memberikan fasilitas yang mubah bagi pemegang kartu yang telah memenuhi poin tertentu, hukumnya boleh jika kartu diberikan cuma-cuma". Hal ini dibolehkan karena akad yang terjadi antara penerbit kartu dan pemegang kartu adalah akad hibah, maka sekalipun asas kerja kartu diskon mengandung unsur garar disebabkan ketidakjelasan potongan harga barang yang didapatkan dan berapa besarnya potongan saat menerima kartu, tidak mempengaruhi keabsahan akad.³⁷

Ulama berbeda pendapat mengenai kartu yang diterbitkan oleh sebuah toko dan dijual dengan harga tertentu, di mana pembeli kartu berhak mendapatkan potongan harga di toko tersebut, seringkali disusun dalam berbagai macam berdasarkan besaran potongan yang diberikan kepada pemilik kartu. Namun, praktek penerbitan kartu semacam ini diharamkan dalam Islam karena mengandung unsur garar. Hal ini disebabkan oleh ketidakpastian atas manfaat yang diterima oleh pemilik kartu, di mana terkadang pemilik

³⁶Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalah Kontemporer*, h. 347.

³⁷Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalah Kontemporer*, h. 345-347.

kartu dapat meraih keuntungan dengan mendapatkan potongan harga, sementara kadang-kadang tidak. Rasulullah telah menegaskan larangan terhadap jual beli yang mengandung garar, karena dapat menyebabkan ketidakadilan dan kerugian bagi salah satu pihak dalam transaksi tersebut. Oleh karena itu, dalam Islam, transaksi harus dilakukan dengan kejelasan dan kepastian agar tidak menimbulkan keraguan atau ketidakadilan bagi pihak yang terlibat.³⁸

Di antara ulama yang mengharamkan *biṭāqah al-takhfīd* yang pemiliknya dibebankan biaya ialah Syaikh Muḥammad Ibn Sōlih al-‘Usaimīn dan al-Lajnah al-Dāimah li al-Buhūs al-‘Ilmiyyah wa al-Iftā fi al-Su‘ūdiyyah juga telah mengeluarkan fatwa atas keharaman sistem *biṭāqah al-takhfīd* yang seperti itu. Dasar pengharaman *biṭāqah al-takhfīd* tersebut ialah adanya unsur garar pada kartu tersebut.³⁹ Bahwasanya kartu yang didapatkan dengan biaya tertentu mengandung garar apabila pemilik kartu tidak membutuhkan barang atau jasa pada toko yang menawarkan diskon atau potongan harga, maka biaya yang telah dikeluarkan untuk mendapatkan kartu tidak memiliki keuntungan timbal balik.⁴⁰

Adapun *biṭāqah al-takhfīd* yang diterbitkan oleh toko dengan biaya sebatas uang penggantian biaya yang dibutuhkan dalam pembuatan kartu dan pihak penerbit tidak mengambil keuntungan dari penerbitan kartu tersebut, maka hal ini dapat disamakan dengan penerbitan kartu secara gratis.⁴¹

Berdasarkan uraian tentang *member card* dan *biṭāqah al-takhfīd* di atas terdapat beberapa persamaan dan perbedaan di antara keduanya yaitu:

1. Persamaan:
 - a. Keduanya bertujuan untuk menarik pelanggan dan meningkatkan penjualan.
 - b. Pelanggan mendapatkan keuntungan berupa potongan harga.
 - c. Berdasarkan cara mendapatkannya baik dengan biaya ataupun tidak.
 - d. Memiliki tinjauan hukum yang sama berdasarkan cara mendapatkannya.
2. Perbedaan:
 - a. *Member Card*:
 - 1) Kartu yang menunjukkan identitas sebagai anggota suatu organisasi atau perusahaan.
 - 2) Bisa gratis untuk keanggotaan umum atau berbiaya rendah, dan berbiaya lebih tinggi untuk keanggotaan khusus.
 - 3) Memberikan keuntungan berupa *diskon* barang atau jasa, poin loyalitas, penawaran spesial, akses VIP, dan layanan prioritas.
 - b. *Biṭāqah al-Takhfīd* (Kartu Diskon)

³⁸Sa’d bin Nāṣir Abū Habīb al-Syiṣrī, *Al-Majma’ al-Fiqh al-Islāmī, “Biṭāqah al-Takhfīd.”* h. 5.

³⁹Dubyan ibn Muḥammad al-Dubyan, *al-Mu’āmalāt al-Māliyyah Aṣālah wa Mu’āṣarah*, Juz 4, h. 377-378.

⁴⁰Sāmī bin Ibrāhīm al-Suwailim, *Al-Majma’ al-Fiqh al-Islāmī, “Biṭāqah al-Takhfīd Fī Ḍauī Qawā’id al-Mu’āmalāt al-Syar’iyyah.”* h. 14.

⁴¹Nurhasanah. “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Potongan Harga Pada Pembayaran Menggunakan Kartu Member (Studi Kasus Pada Toko Buku bin Mahdin)”, *Skripsi* (Makassar: Fak. Syariah STIBA Makassar, 2018), h. 60.

- 1) Kartu yang memberikan pemiliknya potongan harga khusus di beberapa toko atau perusahaan yang telah menyepakati sebelumnya.
- 2) Dapat diterbitkan oleh toko atau perusahaan dengan atau tanpa biaya.
- 3) Memberikan keuntungan berupa diskon di berbagai toko atau layanan.

Ta'liq al-Hibah bi Syarat (Hibah dengan Syarat)

Hibah secara bahasa adalah suatu pemberian tanpa imbalan apapun dan tanpa tujuan apapun.⁴² Hibah secara istilah adalah memberikan kepemilikan suatu benda secara langsung dan dimutlakan saat masih hidup tanpa meminta imbal balik, walaupun kepada orang yang lebih tinggi derajatnya.⁴³ Hibah terbagi menjadi dua yaitu hibah mutlak dan hibah dengan syarat (*Ta'liq al-Hibah bi Syarat*). Hibah dengan syarat adalah suatu hibah yang sughahnya disertai dengan syarat tertentu yang membuat pemberiannya tergantung pada suatu syarat yang mungkin terjadi tetapi belum ada. Seperti yang mengatakan “Jika kamu berhasil, aku akan memberikan jamku padamu” Maka hibah tersebut digantungkan pada sesuatu yang belum pasti terjadi atau tidak.⁴⁴

Pada dasarnya, hibah adalah bagian dari kontrak pemberian sukarela, yaitu penerima hibah tidak memberikan imbalan apapun kepada pemberi hibah atas apa yang diberikan kepadanya. Namun, jika hibah diberikan oleh pemberi hibah dengan syarat adanya imbalan atas barang yang dihibahkan, seperti jika pemberi hibah mengatakan: “Aku menghibahkan barang ini kepadamu dengan syarat engkau memberiku imbalan atau kompensasi.” Para ulama memiliki dua pendapat mengenai hal ini: Pendapat pertama mengatakan bahwa syarat ini sah, ini adalah pendapat mayoritas ulama dari mazhab Hanafi, Maliki, Hanbali dalam mazhab, dan Syafi'i dalam pandangan yang lebih kuat. Pendapat kedua mengatakan bahwa syarat ini tidak sah, ini adalah pendapat Syafi'iyah dalam pandangan yang berlawanan dengan yang lebih kuat dan juga salah satu pendapat dalam mazhab Hambali. Dalil mereka adalah bahwa istilah hibah menunjukkan pemberian sukarela, sehingga bertentangan jika disyaratkan adanya imbalan. Pendapat ini juga dikemukakan oleh Daud dan Abu Thaur; karena hibah menjadi seperti jual beli yang mengandung ketidakjelasan (*gharar*).⁴⁵

Hibah merupakan pemberian kepemilikan barang tertentu semasa hidup (pemberi hibah) oleh karena itu hibah tidak boleh digantungkan pada syarat sebagaimana dalam jual beli. Apabila hibah tersebut digantungkan pada syarat tertentu, maka hibah tersebut masuk ke dalam janji hibah.⁴⁶ Para fuqaha berbeda pendapat pada hibah dengan syarat (*Ta'liq al-Hibah bi Syarat*). Jumhur mengatakan bahwasanya hibah tidak boleh digantungkan dengan suatu syarat atau ditunda pada masa yang akan datang. Berdasarkan bahwa hibah adalah kontrak yang batal jika ada ketidakjelasan, sehingga tidak sah digantungkan pada syarat di masa depan seperti dalam jual beli.⁴⁷

⁴²Ibnu Manzūr, *Lisān al-'Arab*, Juz 1 (Cet. III: Beirut; Dār šādir, 1414 H), h. 803

⁴³Abdu al-Azīz Muḥammad 'Azzām, *Fiqh al-Mu'āmalāt* (Maktab al-Risālah al-Dauliyyah li al-Ṭibbā'ah; 1998 M), h. 240.

⁴⁴Wizārah wa al-Syuūn al-Islāmiyyah, *al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, Juz 42 (Cet II; Kuwait: Ṭib'ū al-Wizārah, 1427 H), h. 136-137.

⁴⁵Wizārah wa al-Syuūn al-Islāmiyyah, *al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, Juz 42 (Cet II; Kuwait: Ṭib'ū al-Wizārah, 1427 H), h. 139-140.

⁴⁶Abdu al-Azīz Muḥammad 'Azzām, *Fiqh al-Mu'āmalāt*, h. 248.

⁴⁷Dubayān ibn Muḥammad al-Dubayān, *al-Mu'āmalāt al-Māliyyah Aṣālah wa Mu'āṣarah*, Juz 18, h. 386.

Sedangkan mazhab Maliki mengatakan bolehnya menggantungkan hibah dengan syarat (*Ta'liq al-Hibah bi Syarat*) pendapat ini juga dipilih oleh Ibnu Taimiyyah dan Ibnu Qayyim.⁴⁸ Dasar kebolehan pada *Ta'liq al-Hibah bi Syarat* adalah sebagaimana hadis Jabir bin 'Abdillah ra.

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا، قَالَ: كَانَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ لِي: لَوْ قَدِ جَاءَنَا مَالُ الْبَحْرَيْنِ قَدْ أُعْطَيْتُكَ هَكَذَا، وَهَكَذَا، وَهَكَذَا. فَلَمَّا قَبِضَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَجَاءَ مَالُ الْبَحْرَيْنِ، قَالَ أَبُو بَكْرٍ: مَنْ كَانَتْ لَهُ عِنْدَ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِدَّةٌ فَلْيَأْتِنِي، فَأَتَيْتُهُ فَقُلْتُ: إِنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَدْ كَانَ قَالَ لِي: لَوْ قَدِ جَاءَنَا مَالُ الْبَحْرَيْنِ لَأُعْطَيْتُكَ هَكَذَا، وَهَكَذَا، وَهَكَذَا. فَقَالَ لِي: احْتَبِهِ، فَحَثَوْتُ حَتْبَةً، فَقَالَ لِي: عُدَّهَا، فَعَدَدْتُهَا فَإِذَا هِيَ حَمْسِمِائَةٍ، فَأَعْطَانِي أَلْفًا وَحَمْسِمِائَةٍ (رَوَاهُ الْبُخَارِيُّ)⁴⁹

Artinya:

Dari Jābir bin 'Abdullah ra. berkata: Rasulullah saw. berkata kepadaku: “Seandainya tiba kepada kita harta dari negeri Bahrain, aku pasti memberimu sekian, sekian dan sekian.” Ketika Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam telah meninggal dunia, dan datang harta dari negeri Bahrain, Abu Bakar berkata: “Siapa yang telah dijanjikan sesuatu oleh Rasulullah saw. hendaklah menemui aku!” Maka aku menemuinya lalu kukatakan: “Rasulullah saw. pernah berkata kepadaku: 'Seandainya tiba kepada kita harta dari negeri Bahrain aku pasti memberikan kepadamu sekian, sekian dan sekian.'” Dia berkata kepadaku: “Ulurkan tanganmu.” Lalu aku mengulurkan kedua belah telapak tanganku. Lalu dia berkata kepadaku: “Hitunglah!” Aku menghitungnya, ternyata jumlahnya lima ratus sehingga keseluruhannya dia memberiku seribu lima ratus. (H.R. Bukhari)

Sedangkan dalam mazhab Hambali berbendapat bahwa tidak sah mengaitkan hibah dengan syarat karena hibah adalah pemberian hak milik pada saat hidup sehingga tidak boleh dikaitkan dengan syarat seperti dalam jual beli. Jika hibah dikaitkan dengan syarat, seperti perkataan Nabi Muhammad ﷺ kepada Ummu Salamah: “Jika hadiah kita kembali dari Najasyi, maka itu untukmu,” maka itu hanya merupakan janji. Jika dalam hibah tersebut terdapat syarat-syarat yang bertentangan dengan hakikatnya seperti mengatakan: “Aku memberikan ini kepadamu dengan syarat tidak boleh memberikannya kepada orang lain, atau tidak boleh menjualnya, atau dengan syarat harus memberikannya atau menjualnya kepada orang lain, atau dengan syarat harus memberikan sesuatu kepada orang tertentu,” maka syarat-syarat tersebut tidak sah, dan ada dua pandangan mengenai keabsahan hibah itu sendiri, yang didasarkan pada syarat-syarat yang rusak dalam jual beli. Jika hibah tersebut dibatasi waktu, misalnya dengan mengatakan: “Aku memberikan ini kepadamu selama setahun, kemudian kembali kepadaku,” maka itu tidak sah karena

⁴⁸Dubyān ibn Muḥammad al-Dubyān, *al-Mu'āmalāt al-Māliyyah Aṣālah wa Mu'āṣarah*, Juz 18, h. 384.

⁴⁹Abū 'Abdillāh Muḥammad bin Ismā'il al-Bukhārī, *Ṣaḥīḥ al-Bukhārī*, Juz 3 (Cet. V; Damaskus: Dār Ibnu Kaṣīr, 1414 H/1993 M), h. 1153.

itu adalah kontrak kepemilikan barang, sehingga tidak sah jika dibatasi waktu seperti dalam jual beli.⁵⁰

Menurut peneliti yang rajih adalah bolehnya menggantungkan hibah dengan suatu syarat dikarenakan tidak adanya unsur yang menjadikan suatu akad yang digantungkan dengan syarat-syarat tertentu menjadi dilarang.

Gambaran Sistem *Membership* dan Penentuan Harga Bagi Pelanggan *Member* dan *Non Member* di Toko Sentral Herbal dan Madu Makassar

Toko sentral herbal dan madu Makassar merupakan pusat perbelanjaan yang menjalankan usaha dengan aspek pasar dan pemasaran yang baik. Hal ini diimplementasikan melalui beberapa keunggulan yang dirancang untuk menarik minat masyarakat berbelanja di toko sentral herbal dan madu Makassar, salah satunya adalah dengan adanya program keanggotaan atau *membership*.

Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan dengan pemilik toko sentral herbal dan madu Makassar bernama Ahmad Abdurrahman Yusuf (20 tahun), untuk menarik pelanggan agar berbelanja di toko tersebut, pihak toko menawarkan pendaftaran sebagai pelanggan *member* yang memiliki keuntungan berupa potongan harga pada barang dibandingkan dengan pelanggan *non member*. Menurut pemilik toko, sistem keanggotaan tersebut dibuat untuk menciptakan keterikatan antara penjual dan pembeli serta saling menguntungkan satu sama lain. Dalam menjalankan sistem keanggotaan, toko sentral herbal dan madu Makassar mengedepankan prinsip kerelaan sesuai dengan prinsip muamalah, karena memberikan keuntungan bagi pihak pembeli berupa potongan harga, sementara toko memperoleh keuntungan berupa iklan atau promosi yang menarik pelanggan agar berbelanja di toko tersebut.

Syarat menjadi pelanggan *member* adalah pelanggan harus melakukan pembelian di atas Rp300.000, lalu menyerahkan Nomor Induk Kependudukan (NIK), nomor handphone, dan alamat untuk menjadi anggota dan mendapatkan diskon pada pembelian sebagai *member*. Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan, keuntungan yang bisa didapatkan oleh pelanggan *member* di toko sentral herbal dan madu Makassar adalah mendapatkan harga termurah dibandingkan dengan harga ecer tertinggi tanpa syarat minimal belanja. Namun, untuk mendapatkan keuntungan tersebut, pelanggan harus terdaftar sebagai pelanggan *member* terlebih dahulu dengan ketentuan dan syarat yang berlaku. Pelanggan *member* di toko sentral herbal dan madu Makassar terbagi dalam beberapa tingkatan dengan keuntungan yang berbeda pada setiap tingkatannya setelah memenuhi syarat-syarat tertentu:

- a. Level *Bronze*: Pelanggan *member* akan mendapatkan keuntungan berupa potongan harga sebanyak 5% pada setiap produk yang tersedia di Toko Sentral Herbal dan Madu Makassar. Syarat untuk menjadi pelanggan level *bronze* adalah melakukan pembelian sebesar Rp300.000 dalam satu kali transaksi pembelian.
- b. Level *Silver*: Pelanggan *member* level *silver* mendapatkan keuntungan berupa potongan harga sebanyak 10% pada setiap pembelian yang berlaku untuk setiap produk yang tersedia di toko. Syarat untuk naik dari level *bronze* ke level *silver*

⁵⁰Abū Muḥammad ‘Abdullāh bin Aḥmad bin Muḥammad bin Qudāmah al-Maqdisī al-Hanbalī, *al-Mughnī*, Juz 8 (Cet. III; Riyāḍ: Dār ‘Ālim al-Kutub li al-Ṭibā’ah wa al-Nasyr wa al-Tauzī’, 1417H/ 1997 M), h. 250.

- adalah pelanggan harus melakukan pembelian produk dengan total harga Rp5.000.000 dalam periode satu bulan.
- c. *Level Gold*: Pelanggan *member* level *gold* akan mendapatkan keuntungan berupa potongan harga sebanyak 15% pada setiap pembelian yang berlaku untuk semua produk yang tersedia di toko. Syarat untuk naik ke tingkat *gold* adalah pelanggan harus memiliki total pembelian produk sebesar Rp10.000.000 dalam periode satu bulan.
 - d. *Agen*: Harga yang didapatkan oleh pelanggan pada tingkat atau level *agen* disesuaikan dengan jumlah pembelian produk yang dilakukan oleh pelanggan. Syarat untuk naik ke tingkat *agen* adalah pelanggan harus melakukan pembelian sebesar Rp10.000.000 dalam satu kali transaksi di toko.

Bagi pelanggan *member* yang tidak melakukan transaksi di Toko Sentral Herbal dan Madu Makassar dalam periode satu (1) tahun, status pelanggan sebagai *member* akan terhapus secara otomatis.

Toko sentral herbal dan madu Makassar tidak menerbitkan kartu anggota bagi pelanggan yang telah terdaftar sebagai *member*, melainkan hanya berupa pendataan pada karyawan toko dengan memberikan NIK, nomor *handphone*, serta alamat pelanggan sebagai acuan ketika pelanggan melakukan pembelian di toko. Pelanggan *member* yang ingin melakukan pembelian hanya perlu menyebutkan nama atau nomor *handphone* pada kasir saat melakukan pembayaran untuk mendapatkan potongan harga sesuai dengan level atau tingkatan pelanggan sebagai *member*.

Berdasarkan wawancara dengan bapak Hasnawi sebagai pelanggan *member* pada toko sentral herbal dan madu Makassar beliau mengatakan:

“Ia mendapatkan keuntungan berupa potongan harga 10%-20% setelah melakukan pembelian sebanyak Rp. 5.000.000 dan mendaftarkan diri sebagai pelanggan *member* dengan memberikan KTP, Nomor *handphone* dan alamat. Ia tertarik untuk berbelanja di Toko Sentral Herbal dan Madu Makassar karena ketersediaan produk yang lengkap pada juga harga pada beberapa produk yang ditawarkan lebih murah dibandingkan toko lain. Keuntungan yang ia dapatkan selama menjadi pelanggan *member* dari tahun 2020-2023 ialah selisih harga sebagai pelanggan *member* dan juga *reward* berupa kalender, dan lainnya.”⁵¹

Wawancara yang dilakukan dengan ibu Munasra sebagai pelanggan *member* beliau mengatakan:

“Agar menjadi pelanggan *member* di toko sentral herbal dan madu Makassar saya melakukan pembelian di atas Rp.1.000.0000 agar mendapatkan potongan harga ketika telah menjadi pelanggan *member*. Harga yang ditawarkan toko sentral herbal dan madu Makassar ketika telah menjadi pelanggan *member* adalah harga grosir.”⁵²

Berdasarkan wawancara terhadap pelanggan *non member* ia mengatakan bahwa “cukup nyaman berbelanja di Toko Sentral Herbal dan Madu Makassar karena memiliki pelayanan yang baik, harga yang diberikan oleh toko termasuk murah dibandingkan dengan toko yang lain dan juga jarak toko yang dekat”. Ia tidak mendaftarkan sebagai pelanggan *member* karena produk yang ia beli hanya untuk konsumsi pribadi dan juga penggunaannya hanya sesekali sehingga tidak mengharuskan untuk selalu beli.

⁵¹Hasnawi (40 tahun), Pengusaha, *Wawancara*, 6 Juni 2023.

⁵²Munasra (27 tahun), Pegawai toko saffron, *Wawancara* 25 Juli 2024.

Berdasarkan hasil data yang peneliti dapatkan maka peneliti mendapatkan kesimpulan bahwa jual beli dengan sistem *member* di Toko Sentral Herbal dan Madu Makassar jelas memberikan manfaat kepada pelanggan yang terdaftar sebagai *member*, dibandingkan pelanggan *non member* karena pelanggan *member* akan mendapat keuntungan berupa potongan harga produk sesuai dengan *level member* pelanggan yang berdasarkan pada riwayat pembelian pelanggan *member*.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan baik kepada pegawai toko, pelanggan *member*, maupun pelanggan *non member* pada Toko Sentral Herbal dan Madu Makassar dapat disimpulkan beberapa hal yang disajikan dalam poin-poin berikut:

1. Bagi Pelanggan yang ingin mendaftar sebagai *member* dipersyaratkan untuk melakukan minimal pembelian Rp. 300.000 pada toko
2. Setelah terpenuhi minimal pembelian yang dipersyaratkan agar bisa mendaftar sebagai *member*, maka pelanggan menyerahkan KTP, No Hp. dan Alamat kepada Pegawai toko agar terdaftar sebagai *member*
3. Pelanggan *member* memiliki level atau tingkat sesuai dengan riwayat pembelian pelanggan *member* pada toko:
 - a. Level *Bronze*, Syarat untuk menjadi pelanggan level *bronze* adalah melakukan pembelian sebesar Rp300.000 dalam satu transaksi pembelian.
 - b. Level *Silver*, Syarat untuk naik dari level *bronze* ke level *silver* adalah pelanggan harus melakukan pembelian produk dengan total harga Rp5.000.000 dalam periode satu bulan.
 - c. Level *Gold*, Syarat untuk naik ke tingkat *gold* adalah pelanggan harus memiliki total pembelian produk sebesar Rp10.000.000 dalam periode satu bulan.
 - d. Agen, Syarat untuk naik ke tingkat agen adalah pelanggan harus melakukan pembelian sebesar Rp10.000.000 dalam satu kali transaksi di toko
4. Pelanggan *non member* juga bisa mendapatkan potongan harga namun potongan yang didapatkan tidak sebesar potongan harga yang didapatkan oleh pelanggan *member*.
5. Dalam sistem *memberhip* yang berlaku di toko sentral herbal dan Madu Makassar pelanggan *member* tidak mengeluarkan biaya apapun untuk mendaftar ataupun memperpanjang status sebagai *member*.
6. Pelanggan *member* yang tidak melakukan transaksi di Toko Sentral Herbal dan Madu Makassar dalam periode satu tahun, maka status pelanggan sebagai *member* akan terhapus secara otomatis.

Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Sistem *Membership* dan Perbedaan Harga Bagi Pelanggan *Member* dan *Non Member* di Toko Sentral Herbal dan Madu Makassar

Harga memiliki sifat yang tidak stabil dan bisa berubah-ubah dengan cepat dan hal ini yang seringkali menjadi permasalahan. Harga ditentukan oleh permintaan pasar dan penawaran pasar, di mana titik keseimbangan akan diperoleh dari kesepakatan antara pembeli dan penjual yang sama-sama rida atas harga yang sudah disepakati. Harga tersebut haruslah direlakan oleh kedua belah pihak dalam akad, baik lebih sedikit, lebih

besar, atau sama dengan nilai barang atau jasa yang ditawarkan oleh pihak penjual kepada pihak pembeli.⁵³

Perbedaan harga yang terjadi antara pelanggan *member* dan *non member* pada toko sentral herbal dan madu Makassar di antaranya yaitu semisal produk seharga Rp. 160.000 bisa kurang jika pelanggan *non member* menawar harga akan tetapi potongan harga yang didapatkan oleh pelanggan tidak sama dengan potongan harga yang didapatkan oleh pelanggan *member*, adapun pelanggan *member* akan mendapatkan keuntungan berupa potongan dengan barang yang sama seharga Rp. 130.000

Sebagaimana yang telah diuraikan sebelumnya bahwa penentuan harga bagi pelanggan *member* dan *non member* di Toko Sentral Herbal dan Madu Makassar yaitu:

- a. Setiap pelanggan di Toko Sentral Herbal dan Madu Makassar berkemungkinan untuk mendapatkan diskon atau potongan harga ketika berbelanja.
- b. Dalam menentukan harga bagi pelanggan *non member* yang menawar harga produk yang ia beli pemilik toko akan memberikan potongan harga, namun potongan harga yang didapatkan oleh pelanggan *non member* tidak sebanyak yang didapatkan oleh pelanggan *member*.
- c. Pelanggan *member* akan mendapatkan keuntungan berupa potongan harga berbeda-beda berdasarkan tingkat *member* pelanggan.

Perbedaan harga yang terjadi di toko sentral herbal dan madu Makassar tidak hanya pada pelanggan *member* dan *non member*. Namun Perbedaan harga juga terjadi sesama pelanggan *member* berdasarkan level *member* pelanggan. Dalam hal penentuan harga yang menyebabkan adanya perbedaan harga bagi pelanggan *member* dan *non member* di toko sentral herbal dan madu Makassar, pembeli tidak pernah *complain* atau merasa dirugikan.

Sistem *member* di toko sentral herbal dan madu Makassar tidak memungut biaya apapun dari pelanggan *member* baik ketika mendaftar ataupun ketika pelanggan telah terdaftar sebagai *member*. Sehingga dalam penerapan sistem *member* pada toko tersebut tidak mengandung unsur garar bagi pelanggan. Berdasarkan hal tersebut sistem *member* pada toko sentral herbal dan madu Makassar tidak mengandung unsur yang dilarang. Sehingga dalam tinjauan fikih muamalah sistem *member* seperti itu dibolehkan.

Tujuan dari Perdagangan adalah mencari keuntungan sedangkan Islam tidak memberikan batasan tertentu bagi seorang pedagang dalam memperoleh untung, namun bagaimanapun juga adalah tidak adil apabila seseorang membeli suatu barang tidak sesuai dengan harga yang sedang berlaku.⁵⁴

Dalam bisnis perlu adanya standar harga, yaitu prinsip-prinsip transaksi bisnis harus dilakukan pada harga yang adil, sebab hal itu merupakan cerminan dari komitmen syariat Islam terhadap keadilan yang menyeluruh. Secara umum, harga yang adil adalah harga yang tidak menimbulkan kezaliman sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkan.⁵⁵

⁵³Wizārah al-Auqāf Wa al-Syuūn al-Islāmiyyah, *Al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah*, Juz 34, h. 132.

⁵⁴Yeyen, "Tinjauan Hukum Islam Tentang Perbedaan Harga Jual Beli Duren (Studi Di Pasar Kluwih Desa Wates Kecamatan Way Ratai Kabupaten Pesawaran)", *Skripsi* (Lampung: Fak. Syariah UIN Raden Intan, 2019), h. 47.

⁵⁵Sukarno Wibowo, Dedi Supriadi, *Ekonomi Mikro Islam* (Bandung: Pustaka setia, 2013) h. 212

Potongan harga yang diberikan kepada pelanggan *member* masuk dalam *ta'liq al-Hibah bi Syarat* (hibah dengan syarat) di mana toko tersebut memberikan hibah berupa potongan harga yang digantungkan dengan syarat berupa minimal pembelian dalam jumlah tertentu agar pelanggan dapat mendaftar sebagai pelanggan *member*. Sehingga apabila syarat yang telah digantungkan pada hibah tersebut telah terpenuhi maka janji pada hibah juga harus terpenuhi. Diharuskan untuk menunaikan janji hibah kepada pelanggan *member* berupa potongan harga agar saling rida antara penjual dan pembeli. Adanya rida dari kedua belah pihak merupakan salah satu dasar mutlak untuk sahnya akad perjanjian. Oleh karena itu, rusaknya kualifikasi ini akan menyebabkan batalnya suatu akad. Para ulama fikih juga sudah membahas secara detail tentang sebab-sebab yang dapat merusak keadaan rela sama rela (*'antarādin*). Secara umum dalam masalah pentingnya rasa rela dan saling memuaskan antara kedua belah pihak yang sedang berakad.⁵⁶ Kata "*saling rida*" bermakna jika jual beli tersebut itu dilakukan dua pihak yang berakad, yang kedua pihak harus saling rela secara sempurna, tidak dalam keadaan terpaksa atau merasa kesal.⁵⁷

Dalam ekonomi Islam terdapat prinsip-prinsip dasar yang menjadi pedoman dalam kegiatan ekonomi di antaranya adalah prinsip kebolehan dan kebebasan bertransaksi sebagaimana kaidah para Ulama yang menyebutkan:

الأصل في الأشياء (في المعاملات) الإباحة حتى يدل الدليل على التحريم⁵⁸

Artinya:

"Pada dasarnya (asalnya) segala sesuatu (pada persoalan muamalah) itu hukumnya mubah, kecuali jika ada dalil yang menunjukkan atas keharamannya".

Kaidah ini menunjukkan bahwa pada dasarnya segala bentuk transaksi ekonomi adalah boleh dan halal selama tidak ada dalil yang datang mengharamkannya. kaidah ini juga menunjukkan bahwa syariat Islam memberikan kebebasan setiap orang untuk melakukan akad sesuai dengan yang diinginkannya, selama tidak ada unsur pemaksaan atau pemasangan kebebasan yang menyebabkan legalitas kontrak yang dihasilkan batal atau tidak sah.⁵⁹

Berdasarkan Fatwa *Majma' al-Fiqh al-Islāmī* bahwasanya tidak ada pembatasan bagi penjual dalam mengambil keuntungan. Islam memberikan kebebasan bagi pihak penjual dalam menentukan keuntungan yang akan mereka dapatkan selama memenuhi segala ketentuan syariat Islam dan tidak ada unsur yang akan menyebabkan muamalah yang mereka lakukan menjadi haram seperti riba, garar, tadhlis, ataupun ihtikar.⁶⁰

Dalam menentukan harga bagi setiap pelanggan di toko sentral herbal dan madu Makassar terjadi dengan keridaan kedua pihak yaitu penjual dan pembeli. Sehingga

⁵⁶Ahliwan Ardhinata, "Keridhaan (*Antaradhin* dalam Jual Beli Online)", *Jurnal JESTT* vol. 2 no. 1 (2015): h. 52.

⁵⁷Rosmita, Sulkifli Herman, Vina Suci Ningrum, Nasaruddin, "*Strategi Maximal Cashback pada Online Shop Perspektif Fikih Muamalah (Studi Kasus Shopee dan Tokopedia)*", *BUSTANUL FUQAHA: Jurnal Bidang Hukum Islam* Vol. 3, No.2 (2022): 258-268. doi: 10.36701/bustanul.v3i2.610.

⁵⁸Muhammad Muṣṭafa al-Zuhailī, *al-Qawā'id al-Fiqhiyyah wa Taṭbīqātihā fī al-Madzāhib al-Arba'ah*, Juz 1 (Cet. I; Damaskus: Dār al-Fikri, 1427 H/2006 M), h. 190.

⁵⁹Qadriani Arifuddin, dkk., *Pengantar Ilmu Hukum Islam (Prinsip Dasar Dalam Memahami Hukum Islam)* (Jambi: Sonpedia Publishing Indonesia 2023) h. 151.

⁶⁰Alī Aḥmad al-Sālūs, *al-Iqtisād al-Islāmī wa al-Qadāyā al-Fiqhiyyah al-Mu'āṣarah*, Juz 1 (Cet. I: Dauḥah; Dār al-Ṣaqāfah, 1416 H/1996 M), h. 792.

perbedaan harga yang terjadi antara pelanggan *member* dan *non member* dibolehkan dalam tinjauan fikih muamalah karena tidak ada unsur garar dan tipu daya bagi pelanggan karena tidak ada unsur paksaan bagi pelanggan untuk membeli barang dan juga pelanggan *member* tidak dibebankan untuk membayar iuran apapun untuk mendapatkan status sebagai pelanggan *member* melainkan dibebankan untuk melakukan pembelian dengan jumlah tertentu.

KESIMPULAN

Berdasarkan tinjauan fikih muamalah terhadap perbedaan harga bagi pelanggan *member* dan *non member* di toko sentral herbal dan madu Makassar diperbolehkan karena tidak mengandung garar, riba dan tidak merugikan bagi pelanggan. Karena tidak adanya syarat berupa iuran keanggotaan bagi pelanggan *member*. Pelanggan yang ingin mendaftar sebagai *member* dipersyaratkan melakukan minimal pembelian sebesar Rp. 300.000. Sehingga akad yang terjadi adalah akad *Ta'liq al-Hibah bi Syarṭ* (Hibah Dengan Syarat). Potongan harga yang diberikan kepada pelanggan *member* masuk kategori janji hibah yang harus ditunaikan oleh pihak toko. Hal ini bertujuan agar konsumen tidak mengalami kerugian. Perbedaan harga yang terjadi di antara pelanggan tidak mengandung unsur zalim. Karena dalam fikih muamalah pihak penjual diberikan kebebasan dalam menentukan harga yang ditawarkan kepada pihak konsumen. Sehingga harga yang terjadi dalam kesepakatan atau keridaan antara penjual dan pembeli menjadikan terpenuhinya salah satu prinsip dalam jual beli yaitu prinsip keridaan yang menjadikan jual beli menjadi sah.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an al-Karim

Buku

- 'Azzām, 'Abdu al-Azīz Muḥammad. *Fiqh al-Mu'āmalāt*. Maktab al-Risālah al-Dauliyyah li al-Ṭibbā'ah; 1998 M.
- Aziz, Abdul. *Etika Bisnis Perspektif Islam: Implementasi Etika Islami Untuk Dunia Usaha*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Arifuddin, Qadriani, dkk. *Pengantar Ilmu Hukum Islam (Prinsip Dasar Dalam Memahami Hukum Islam)*. Jambi: Sonpedia Publishing Indonesia 2023.
- Al-Bukhārī, Abū 'Abdillah Muḥammad bin Ismā'īl. *Ṣaḥīḥ al-Bukhārī*, Juz 3. Cet. V; Damaskus: Dār ibnu kaṣīr, 1414 H/1993 M.
- Al-Dubyan, Dubyan ibn Muḥammad. *al-Mu'āmalāt al-Māliyyah Aṣālah wa Mu'āṣarah*, Juz 4. Cet. II; Riyād: Fahrasatu Maktabati al-Mālik Fahd al-Waṭaniyyah Aṣnāa al-Nasyr, 1432 H.
- Al-Dubyan, Dubyan ibn Muḥammad. *al-Mu'āmalāt al-Māliyyah Aṣālah wa Mu'āṣarah*, Juz 18. Cet. II; t.t.p.: t.p., 1432 H.
- Al-Fayyūmī, Aḥmad bin Muḥammad bin 'Alī. *al-Miṣbāḥ al-Munīr fī Garībi al-Syarḥ al-Kabīr*, Juz 1. Beirut: al-Maktabah al-'Ilmiyyah, t.th.

- Al-Hanbalī, Abū Muḥammad ‘Abdullah bin Aḥmad bin Muḥammad bin Qudāmah al-Maqdisī. *al-Mugnī*, Juz 8. Cet. III; Riyād: Dār ‘Ālim al-Kutub li al-Ṭibā’ah wa al-Nasyr wa al-Tauzī’, 1417H/ 1997 M
- Hidayat, Rahmat. *Fikih Muamalah (Teori dan Prinsip Hukum Ekonomi Syariah)*. Cet. I; Medan: Tungga Esti, 2022.
- Al-Islāmiyyah, Wizārah al-Auqāf Wa al-Syuūn. *Al-Mausū’ah al-Fiqhiyyah*, Juz 9. Cet. I; Kuwait: Ṭibā’ah Dzāt al-Salāsīl, 1987 M/1407 H.
- Al-Islāmiyyah, Wizārah al-Auqāf wa al-Syuūn. *al-Mausū’ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, Juz 42 Cet II; Kuwait; Ṭib’u al-Wizārah, 1427 H.
- Al-Islāmiyyah, Wizārah al-Auqāf Wa al-Syuūn. *Al-Mausū’ah al-Fiqhiyyah*, Juz 34 Cet. II; Mesir: Dār al-Ṣafwah, 1427 H.
- Al-Ju’fī, Abū Abdillāh Muḥammad bin Ismā’īl bin Ibrāhīm bin al-Mugīrah bin Bardizbah al-Bukhārī. *Jāmi’ al-Ṣaḥīḥ*, Juz 4. Cet. I; Beirut: Dār Ṭūq al-Najāh, 1422 H.
- Al-Khoṣṣān, Turkī. *Al-Mu’āmalāt al-Māliyyah al-Mu’āṣarah*, Cet. II; Riyād: Dār al-Ṣumai’ī, 2012 M/1433 H.
- Kementerian Agama Republik Indonesia. *Al-Qur’an dan Terjemahnya*. Cet. IV; Jakarta: PT. Suara Agung, 2017.
- Manzūr, Ibnu. *Lisān al-‘Arab*, Juz 1. Cet. III; Beirut; Dār ṣādir, 1414 H.
- Al-Muṣliḥ, Khlōlid bin Abdillāh. *al-Ḥawāfiẓ al-Tijāriyyah al-Taswīqiyyah Wa Aḥkāmuhā Fi al-Fiqh al-Islāmī*. Cet. I; Dār Ibn al-Jauzī, 1420 H.
- Purkan, Arip. *Bisnis Online Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014.
- Pusat Bahasa Depatemen Pendidikan Nasional. *Kamus Bahasa Indonesia*. Jakarta: Pusat Bahasa, 2008.
- Qardhawi, Yusuf. *Norma Dan Etika Ekonomi Islam*. Jakarta: Gema Insani, 1997.
- Al-Qardāwi, Yūsuf. *al-Ḥalāl wa al-Harām fi al-Islām*. Cet. XXII; Kairo: Maktabah Wahbah, 1418 H/1997 M.
- Al-Sālūs, ‘Alī Aḥmad. *al-Iqtiṣād al-Islāmī wa al-Qaḍāyā al-Fiqhiyyah al-Mu’āṣarah*, Juz 1 Cet. I; Dauḥah; Dār al-Ṣaqāfah, 1416 H/1996 M.
- Al-Syaibānī, Aḥmad bin Muḥammad bin Ḥanbal. *Musnad al-Imām Ahmad bin Ḥanbal*, Juz 32. Cet. I; t.t.: Muassasah al-Risālah, 1421 H/ 2001 M.
- Al-Syiṣrī, Sa’d bin Nāṣir Abū Ḥabīb. *Al-Majma’ al-Fiqh al-Islāmī, “Biṭāqah al-Takhfīd.”*
- Al-Suwailīm, Sāmī bin Ibrāhīm. *Al-Majma’ al-Fiqh al-Islāmī “Biṭāqah al-Takhfīd Fī Ḍauī Qawā’id al-Mu’āmalāt al-Syar’iyyah.”* Makkah al-Mukarramah; 1427 H./ 2006 M.
- Tarmizi, Erwandi. *Harta Haram Muamalah Kontemporer*. Cet. XVI; Bogor: PT Berkah Mulia Insani, 2017.
- Wibowo, Sukarno dan Dedi Supriadi. *Ekonomi Mikro Islam*. Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- Yusuf, A. Muri. *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Metode Gabungan*. Jakarta: Kencana, 2014.
- Al-Zaila’ī, ‘Uṣmān bin ‘Alī. *Tabyīn al-Haqāiq Syarḥ Kanzu al-Daqāiq*, Juz 6. Cet. I; Kairo: al-Matba’ah al-Kubra al-Amīriyyah, 1314 H.
- Al-Zuhailī, Wahbah ibn Muṣṭafā. *al-Fiqh al-Islām wa Adillatuh*, Juz 4. Cet. II; Suriah: Dār al-Fikr, 1985.
- Al-Zuhailī, Muḥammad Muṣṭafā. *al-Qawā’id al-Fiqhiyyah wa Taṭbīqātihā fī al-Madzāhib al-Arba’ah*, Juz 1. Cet. I; Damaskus: Dār al-Fikri, 1427 H/2006 M.

Jurnal Ilmiah

- Hendra Wijaya, Askar Patahuddin, Khaerul Aqbar, & Wahyu Kurniawan Hasmudin. "Hukum Jual Beli Online dengan Sistem Pre Order dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Toko Online Nashrah Store)", *BUSTANUL FUQAHA: Jurnal Bidang Hukum Islam* 2, No. 2 (2021): 251-270. doi:10.36701/bustanul.v2i2.379
- Nuraisyah, Nuraisyah, Muhammad Kasim, and Muhammad Harsya Bachtiar. 2023. "Transfer Antarbank Menggunakan Aplikasi Flip Dalam Perspektif Fikih Muamalah". *AL-QIBLAH: Jurnal Studi Islam Dan Bahasa Arab* 2 (2), 217-233. <https://doi.org/10.36701/qiblah.v2i2.979>.
- Rosmita, Sulkipli Herman, Vina Suci Ningrum, Nasaruddin, "Strategi Maximal Cashback pada Online Shop Perspektif Fikih Muamalah (Studi Kasus Shopee dan Tokopedia)", *BUSTANUL FUQAHA: Jurnal Bidang Hukum Islam* Vol. 3, No.2 (2022): 258-268. doi: 10.36701/ bustanul.v3i2.610.

Skripsi

- Cardiani, Lokita Galih. "Praktek penggunaan member card dalam transaksi jual beli perspektif hukum islam (studi kasus di toko shinta fashion mart purwokerto)". *Skripsi Purwokerto: Fakultas Syari'ah, IAIN Purwokerto* 2016.
- Musrifah. "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Potongan Harga Dengan Kartu Member Dalam Transaksi Jual Beli (Studi Kasus Di Toko Ratu Paksi Semarang)". *Skripsi Semarang: Fak. Syari'ah UIN Walisongo*, 2020.
- Nurhasanah. "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Potongan Harga Pada Pembayaran Menggunakan Kartu Member (Studi Kasus Pada Toko Buku bin Mahdin)". *Skripsi Makassar: Fak. Syariah STIBA Makassar*, 2018.
- Yeyen. "Tinjauan Hukum Islam Tentang Perbedaan Harga Jual Beli Duren (Studi Di Pasar Kluwih Desa Wates Kecamatan Way Ratai Kabupaten Pesawaran)". *Skripsi Lampung: Fak. Syariah UIN Raden Intan*, 2019.

Situs dan Sumber Online

- Situs Resmi IKEA*. "IKEA Family." Keuntungan dan Promo Khusus Anggota," <https://www.ikea.co.id/in/inspirasi/ikea-family-keuntungan-dan-promo-khusus-anggota> (9 Juli 2024)
- Situs Resmi Gopay*. "GoPay Promo: Cashback, Voucher, Discount, Promo Code", <https://www.gojek.com/blog/gojek/promo-go-pay> (3 Juli 2024)
- Situs Resmi fatwa Dewan Syariah Nasional MUI*. "Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI tentang Diskon Dalam Murabahah", https://dsnemui.or.id/kategori/fatwa/?s=diskon&post_types=all (20 Juli 2024)