

PRAKTIK DISCOUNT DALAM MEMBER CARD PADA KASUS TOKO
RABBANI PLAJU PALEMBANG

Hairunnisa¹

hairunnisa 713@gmail. Com

Armasito²

¹²*Fakultas Syariah dan Hukum UINRaden Fatah Palembang,*

ABSTRAK

Sistem praktik discount dalam member card yang terjadi di Toko Rabbani Plaju Palembang itu dinilai bertentangan dengan nilai syari'ah, asumsi atas hal tersebut disampaikan oleh Dr. Oni Sahroni yang merupakan Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia bahwa kartu discount dengan iuran berkala dan biaya keanggotaan itu tidak diperbolehkan dalam Islam karna ada unsur gharar. Adapun rumusan masalah dalam skripsi ini yaitu Bagaimana praktik discount dalam member card di Toko Rabbani Plaju Palembang dan Bagaimana tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap praktik discount dalam member card di Toko Rabbani Plaju Palembang.

Metode penelitian ini adalah field research dan metode jenis data yang digunakan yaitu kualitatif. Populasi dalam penelitian ini yaitu pengguna member card di Toko Rabbani Plaju Palembang dan sample yang digunakan berjumlah 8 orang. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan studi lapangan dan studi kepustakaan. Data yang terkumpul kemudian dianalisis secara deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian ini adalah bahwa praktik discount dalam member card di Toko Rabbani Plaju apabila sudah mendaftar maka akan mendapatkan discount 10 % sampai 15%, discount berlaku untuk semua barang tanpa adanya minimal pembelian dalam seminggu, Toko Rabbani Plaju Palembang ini juga pada saat akhir tahun selalu ada program promo discount 50 % tetapi hanya untuk yang ada member card saja.

Kata Kunci: Discount, Member Card, Jual beli

Abstract

The practice system of discounting in member cards that occurred at the Rabbani Plaju Store in Palembang was considered to be contrary to the value of shari'ah, the assumption was conveyed by Dr. Oni Sahroni, who is the National Sharia Council of the Indonesian Ulema Council, said that discount cards with periodic fees and membership fees are not allowed in Islam because there is an

¹ *Fakultas Syariah dan Hukum UIN Raden Fatah Palembang, 082262422247, Email. hairunnisa713@gmail.com*

element of gharar. The formulation of the problem in this thesis are: 1) How is the practice of discounting the member card at the Rabbani Plaju Store Palembang? 2) How is the sharia economic law on the practice of discounting in member cards at the Rabbani Plaju Store Palembang?.

This research method is field research and the method of the type of data used is qualitative. The population in this study were member card users at the Rabbani Plaju Store Palembang and the samples used were 8 people. Data collection techniques are carried out by field studies and literature studies. The data collected was then analyzed descriptively qualitatively.

The results of this study are that the practice of discounting the member card at the Rabbani Plaju Store if you have registered, you will get a 10% to 15% discount, the discount applies to all items without a minimum purchase in a week, this Rabbani Plaju Palembang shop is always available at the end of the year. 50% discount promo program but only for existing member cards. According to sharia economic law, discounts in member cards are allowed.

Keywords: *Discount, Member Card, Buy and Sell.*

I. Pendahuluan

A. Latar Belakang

Manusia sebagai makhluk *zoon politicon* tidak bisa lepas dari kehidupan perekonomian yang dikenal dalam kajian Islam yang disebut dengan fikih muamalah. Konsep tersebut dilihat dari aktivitas jual beli dengan berbagai aturan- aturan dalam mengupaya membangun usaha yang memberikan keuntungan bersama baik bagi penjual sebagai pemilik barang maupun pembeli yang menerima barang. Secara umum peningkatan transaksi jual beli sejalan dengan perkembangan inovasi dan kreatifitas pelaku usaha sejak dari barter hingga jual beli *on line*. Sayid Sabiq memahami jual beli sebagai tukar menukar harta atas suka sama suka (*antaradhin*) atau memindahkan kepunyaan dengan adanya penggantian, dengan prinsip tidak melanggar syariah. Menurut hukum ekonomi syariah, *ba 'i* adalah jual beli antara benda dengan benda, atau pertukaran antara benda yang satu dengan benda yang lain.²

Dalam membangun kebersamaan usaha dilakukan salah satunya dengan membuat *member card*. Dalam berbagai kajian *member card* atau kartu diskon ialah sebuah kertas berbentuk persegi panjang yang digunakan untuk keperluan pemotongan harga pada saat berbelanja di toko yang memiliki program tersebut. Dengan demikian *member card* menjadi bagian dari upaya untuk memberikan kemudahan dan nilai keuntungan berbasis

² Darmawan, *Manajemen Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta : UNY Press, 2020), 13.

pengurangan dari pembelanjaan yang dilakukan.^{3 4}

Konsep jual belidijelaskan dalam Al- Qur'an yaitu Q.S Al- Baqarah Ayat 275.4

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ
قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ
مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

275. *Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.*

Akad jual beli diperbolehkan dalam ajaran agama Islam dikarenakan untuk memenuhinya keinginan pembeli agar mendapatkan atau memiliki barang dan jasa juga untuk memenuhi keinginan penjual agar mendapatkan keuntungan. Konsep tersebut juga dijelaskan dalam KUH Perdata pada bab ke lima mengenai jual beli bagian kesatu ketentuan umum ayat 1457 jual beli merupakan suatu persetujuan dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu barang dan pihak yang lain untuk membayar harga yang dijanjikan.^{5 6}

Konsumen saat memilih pilihan akan sebuah produk yang ingin dibeli dapat dipengaruhi oleh berbagai macam alat promosi. Dalam hal menarik perhatian konsumen dalam penjualan menggunakan beberapa alat promosi atau pemasaran penjualan seperti hadiah kupon, diskon harga, sample, dan penawaran hadiah secara gratis lainnya atau dengan membayar dengan harga tertentu.

Dalam jual beli dilakukan dengan mekanisme berbagai pemasaran

³Fahriansyah Fachriel, *Pengaruh Discount Dan Kartu Member Terhadap Niat Beli Konsumen* (Kasus Pada Matahari Departemen Store Jayapura), Jurnal Future, 139

⁴Artinya : “Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan

⁵Subekti Tjitirosudibio, *Kitab Undang Undang Hukum Perdata*, (Jakarta : PT Pradnya Paramita, 2006), 275.

⁶Subekti Tjitirosudibio. *Kitab Undang Undang Hukum Perdata*. (Jakarta : PT Pradnya Paramita, 2006), 235.

dalam menarik perhatian konsumen yang salah satunya dengan menggunakan *member card* dalam sistem *discount*. Secara umum *discount* dipahami pengurangan harga yang dimana saat pembelian dalam suatu periode tertentu.⁷ Menurut Nitisemito tujuan dari diadakan diskon yaitu: *Pertama*, mengajak pembeli agar membeli dengan jumlah yang besar sehingga tingkat penjualan barang tersebut bisa meningkat; *kedua*, agar pembeli dapat fokus kepada barang yang dijual, sehingga bisa menambah pelanggan. *Ketiga* yaitu sales service yang dapat menarik terjadi transaksi dalam pembelian.⁸

Konstruksi kegiatan tersebut menjadi bagian aktifitas *marketing*. Pentingnya posisi *marketing* dalam bisnis menjadikannya bagian dari perencanaan.⁷² Banyak pakar yang mendefinisikan *marketing*. Menurut Philip Kotler *Marketing* adalah suatu proses sosial dan manajerial yang dimana individu serta kelompok mendapatkan apa yang mereka inginkan dan butuhkan dengan caramenukarkan suatu produk dan nilai dengan produk lainnya.^{9 10} Aktifitasnya melingkupi suatu pengadaan produk, penetapan harga, pelaksanaan promosi dan distribusi. Hal ini sering disebut dengan 4 P, yaitu *product, price, promotion, place*¹¹

Aktifitas *marketing* yang dilakukan produsen dalam melakukan penjualan akan sebuah produk tentunya akan mencari cara agar dapat menarik perhatian konsumen. Salah satu sistem *marketing* yang dilakukan yaitu dengan memberikan *discount* atau potongan harga menggunakan *member card*. Akan hal tersebut dapat menarik perhatian konsumen untuk melakukan pembelian dengan harga murah dan tak sedikit juga saat ini konsumen memilih berbelanja dengan menggunakan *member card* atas *discount* yang di tawarkan didalamnya.

Praktik *discount* dalam *member card* yang terjadi di Toko Rabbani Plaju Palembang dalam penggunaan *member cardnya* untuk pendaftaran dikenakan biaya sebesar Rp.50.000 perlu diketahui bahwa dalam penggunaan *member card* tersebut hanya berlaku jangka waktu 1 tahun setelah itu adanya biaya perpanjangan *member card* tersebut sebesar Rp.25.000.

Sistem praktik *discount* dalam *member card* yang terjadi di Toko Rabbani Plaju Palembang itu dinilai bertentangan dengan nilai nilai syari'ah, asumsi atas hal tersebut disampaikan oleh Dr. Oni Sahroni yang merupakan Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia bahwa kartu *discount* dengan iuran berkala dan biaya keanggotaan itu tidak

⁷Fahriansyah Fachriel, *Pengaruh Discount Dan Kartu Member Terhadap Niat Beli Konsumen* (Kasus Pada Matahari Departemen Store Jayapura), Jurnal Future, 139.

⁸Isty Yulistiani dan Safitri Mukarromah, *Transaksi Jual Beli Dengan Menggunakan Sistem Member Card Di Warung Makan Sambel Layah Purwokerto*, Jurnal Hukum Ekonomi Syariah Volume 3 Nomor 2, Oktober 2020, 101.

⁹Eman Suherman, *Business Entrepreneur*, (Bandung : Alfabeta Bandung, 2010) ,103

¹⁰Kasmir, " *Kewirausahaan* ", (Jakarta : Rajawali Pers, 2016), 171

¹¹EmanSuherman, *Business Entrepreneur*, (Bandung : Alfabeta Bandung, 2010) .103

diperbolehkan dalam Islam karna ada unsur gharar (ketidakpastian/ketidakjelasan) karna biaya yang dibayar pemilik *member card* dianggap sebagai nilai beli sedangkan *discount* merupakan produk yang di jual akan hal tersebut dapat dilihat bahwa *discount* hanya didapat saat melakukan pembelian saja sedangkan ketika tidak ada aktifitas pembelian maka tidak ada *discount* hal inilah yang dikatakan gharar¹². Berdasarkan latar belakang tersebut maka penelitian ini membahas secara ilmiah sistematis dengan judul **PRAKTIK DISCOUNT DALAM MEMBER Card Di toko Rabbani Plaju Palembang**

B. Pembahasan

1. Praktik Discount Dalam Member Card Di Toko Rabbani Plaju Palembang

Dalam wawancara dilakukan dengan beberapa pengguna *member card* dan karyawan di Toko Rabbani Plaju Palembang terpilih sebagaimana dalam tabel berikut:

TABEL 4.1
PENGGUNA MEMBER CARD DAN KARYAWAN RABBANI
PLAJU PALEMBANG

No.	Nama	Kriteria
1	Minarti	Pengguna <i>Member Card</i>
2	Fitriyah	Pengguna <i>Member Card</i>
3	Lismala Rita	Pengguna <i>Member Card</i>
4	Nawati	Pengguna <i>Member Card</i>
5	Desti Patmasari	Pengguna <i>Member Card</i>
6	Ulyani	Pengguna <i>Member Card</i>
7	Nova Ariyanti	Pengguna <i>Member Card</i>
8	Nanda	Pengguna <i>Member Card</i>
9	Putri	Karyawan Toko Rabbani
10	Ani	Karyawan Toko Rabbani

Sumber: Olah Data, 2022

Sebagaimana diketahui bahwa pada umumnya berbagai kreatifitas dan inovasi transaksi dan promosi terus berkembang hingga menggunakan istilah yang trend sekarang dikenal dengan *member card*¹³. Berdasarkan pengamatan secara umum konsep *member card* lebih pada pelayanan maksimal kepada konsumen tetap, sehingga beberapa hal dinilai memiliki Perbedaan antara konsumen tetap dan konsumen musiman hal tersebut terlihat juga pada Toko Rabbani Plaju Palembang¹⁴.

¹²Wawancara Dr. Oni Sahroni Anggota Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia

¹³Muhammad Abdul Wahab, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Rumah Fiqh Publishing, 2018), 12, diakses tanggal 21 April, 2022, google book.

¹⁴Hasil wawancara di Toko Rabbani Plaju Palembang 1 April 2022

Berdasarkan pertanyaan awal kepada responden tentang Apa yang dipahami terkait *discount* dalam *member card*? Minarti menyampaikan bahwa *discount* dalam *member card* ialah suatu potongan harga yang di dapat jika bergabung menjadi anggota. Sedangkan pengertian *discount* dalam *member card* disampaikan oleh Fitriyah adalah suatu pengurangan harga yang diberikan kepada seseorang yang memiliki *member card*. Menurut pendapat Lismala Rita adalah suatu keuntungan yang didapat oleh pembeli saat berbelanja dengan adanya potongan harga dari sebuah *member card* karena sudah menjadi anggota dari *member card* tersebut.¹⁵

Nova Ariyanti yaitu sebuah potongan harga yang dapat digunakan apabila memiliki kartu (*member card*) yang bertujuan untuk mendapatkan harga yang lebih murah dari harga aslinya.¹⁶Ulyani berpendapat bahwa *discount* dalam *member card* yaitu potongan harga yang hanya diberikan kepada konsumen yang memiliki kartu anggota saja. Dan Desti patmasari berpendapat bahwa *discount* dalam *member card* yaitu sebuah strategi penjual berupa pengurangan harga yang hanya bisa didapatkan jika sudah menjadi member yang memenuhi syarat-syarat. Nanda menyampaikan bahwa *discount* dalam *member card* adalah potongan harga khusus yang diberikan kepada pengguna *member card*. Dan menurut Nawati yaitu potongan harga yang di tawarkan oleh penjual kepada pembeli.¹⁷

Pertanyaan kedua yaitu dalam praktik *member card* agar mendapatkan *discount* ini harus mengeluarkan biaya pendaftaran dan biaya perpanjangan kartu, bagaimana menurut pendapat andasebagai seorang pemilik *member card* Rabbani tersebut? Menurut pendapat Minarti tidak apa apa karna dengan *member card* tersebut bisa mendapat *discount* atau potongan harga. Sedangkan menurut Fitriyah juga tidak merasa keberatan dengan adanya biaya untuk *member card* karna itu juga menguntungkan konsumen hal tersebut juga serupa dengan Lismala Rita bahwa sebagai pengguna *member card* rabbani tidak merasa keberatan hal tersebut dikarenakan cukup sering melakukan pembelian di Toko Rabbani Plaju Palembang sehingga bisa mendapatkan harga yang murah.

Hal tersebut berbeda dengan pendapat yang disampaikan oleh Nawati dimana merasa sedikit keberatan dengan adanya biaya pendaftaran serta perpanjangan *member card* untuk mendapatkan *discount* karena Nawati termasuk konsumen yang jarang membeli produk Rabbani tersebut serta nanda juga menyatakan bahwa ia juga merasa keberatan dengan adanya biaya pendaftaran dan perpanjangan karena nanda jarang melakukan pembelian di Toko Rabbani Plaju

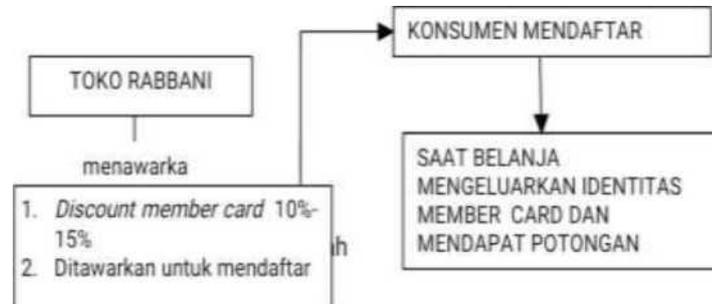
¹⁵Wawancara tanggal 5 april 2022

¹⁶Wawancara tanggal 7 april 2022

¹⁷Wawancara tanggal 8 april 2022

Palembang hanya sesekali saja. Berdasarkan pernyataan maka praktiknya dapat dilihat dari gambar berikut:

GAMBAR 4.2
PRAKTIK *MEMBER CARD* PADA TOKO RABBANI PLAJU PALEMBANG



Pertanyaan ke ga, berapa lama bergabung menjadi member di Toko Rabbani Plaju Palembang ? untuk lamanya para member yang telah bergabung menjadi *Rabbani Digital MemberShip Card* itu rata rata dalam jangka waktu 1 tahun terakhir hal tersebut disampaikan oleh Nanda, Desti, Nawati, Ulyani, dan Fitriyah. Berbeda dengan Minarti yang sudah bergabung menjadi *member card* rabbani sudah dari tahun 2017, sedangkan Lismala Rita dan Nova Ariyanti sekitar 2 tahun terakhir.¹⁸

Pertanyaan keempat yaitu sebagai pengguna *member card* Rabbani apakah aktif berbelanja menggunakan *Rabbani Digital MemberShip Card* tersebut setiap bulan ? sebagai seseorang yang telah sah bergabung menjadi dalam member *Rabbani Digital MemberShip Card* tersebut hampir rata rata penggunaanya jarang menggunakan *member card* tersebut hal tersebut disampaikan oleh Minarti bahwa termasuk jarang melakukan pembelian di Toko Rabbani hanya beberapa kali dalam setahun. Lalu fitriyah juga jarang berbelanja di Toko Rabbani Plaju hanya saat momen tertentu saja seperti lebaran.¹⁹²⁰ Hal tersebut juga serupa dengan Nawati, Nanda, Desti Patmasari, Ulyani yang menyatakan juga jarang melakukan pembelian di Toko Rabbani Plaju Palembang. Hal tersebut berbeda dengan hal yang disampaikan oleh Lismala Rita bahwasanya sering melakukan pembelian dengan menggunakan *Rabbani Digital MemberShip Card* di toko Rabbani Plaju Palembang alasanya karna sering membeli jilbab dan busana muslim di toko tersebut. Nova juga menyampaikan cukup sering melakukan pembelian di Toko Rabbani Plaju Palembang dengan menggunakan *member card*²²⁸

¹⁸Wawancara tanggal 5-8 april 2022

¹⁹Wawancara tanggal 5 april 2022

²⁰Wawancara tanggal 8 april 2022

Pertanyaan kelima, Sebagai pemilik *Rabbani Digital MemberShip Card* yang bertujuan untuk mendapatkan *discount*, menurut anda apakah dengan adanya *member card* tersebut menguntungkan atau sebaliknya? *Rabbani Digital MemberShip Card* yang digunakan para pembeli untuk mendapatkan *discount* saat melakukan pembeli di toko Rabbani Plaju Palembang nyatanya ada yang menyatakan menguntungkan dan sebaliknya. Hal tersebut disampaikan oleh ibu Lismala Rita bahwasanya dengan adanya *Rabbani Digital MemberShip Card* tersebut sangat menguntungkan dalam pembelian karena bisa mendapat *discount* atau potongan harga yang lumayan jadi apabila membeli banyak barang jatuhnya tidak begitu mahal. Sedangkan menurut Nova Ariyanti adanya *Rabbani Digital Member Ship Card* tersebut dalam hal menguntungkan atau tidak tergantung di pribadi masing masing seberapa seringnya melukan pembelian. Pendapat yang sama juga disampaikan oleh Minarti bahwa dengan adanya *member card* cukup menguntungkan konsumen karna dengan begitu mendapat potonga harga untuk barang yang akan dibeli. Lalu menurut Ulyani dan Firiyah juga mengatakan menuntungkan dengan adanya *Rabbani Digital MemberShip Card*. Hal ini tentu berbeda dengan pendapat yang di sampaikan oleh *member* yang lain yaitu Nawati, Nanda, Desti Patmasari mereka menyampaikan bahwa sedikit merugikan karna mereka bukan pelanggan yang rutin melakukan pembelian di Toko Rabbani Plaju Palembang hanya beberapa kali saja karena jika tidak ada promo gratis bergabung member card maka harus membayar biaya pendaftaran.^{21 22}

Pertanyaan keenam, apakah *discount* yang diberikan oleh Rabbani yaitu sekitar 10% sampai 15% itu sudah cukup? atau masih kurang? Hampir kebanyakan semua *member* berpendapat bahwa *discount* yang diberikan dengan jumlah 10% sampai 15% dalam *Rabbani Digital MemberShip Card* tersebut bisa dikatakan cukup.³⁰

Pertanyaan ketujuh, sebagai pemilik *member card* apakah di perbolehkan dalam Islam mendapatkan *discount* dengan cara menggunakan *member card* tersebut? Berdasarkan pemahaman para anggota atau member mendapatkan *discount* dalam *member card* itu di diperbolehkan saja dalam Islam hal tersebut disampaikan oleh Ulyani bahwa daftar menjadi member yang bertujuan untuk mendapatkan *discount* sah sah saja karna didalamnya ada kebaikan terkhususnya untuk pembeli agar mendapatkan harga yang murah. Hal tersebut juga di setuju oleh pengguna *member card* yang lain juga yaitu Minarti, Fitriyah, Nanda, Desti Patmasari, Nova Ariyanti, Nawati, Lismala Rita. Selain itu juga Nanda juga menyampaikan bahwa bukan hanya *discount*

²¹Wawancara tanggal 5-8 april 2022

²²Wawancara tanggal 5-8 april 2022

saja yang didapat dari adanya *member card* tetapi bisa juga mendapatkan point yang dimana bisa ditukar atau di jadikan alat pembayaran apabila sudah memiliki banyak point.²³

Praktik *discount* yang dilakukan di Toko Rabbani Plaju Palembang dilakukan dengan cara harus bergabung menjadi member yang disebut dengan *Rabbani Digital MemberShip card*. Untuk mendapatkan *membership* sebagaimana ditanyakan dalam wawancara, Putri dan Ani memberikan persyaratan yang harus dimiliki oleh calon *member* yang dideskripsikan sebagai berikut²⁴:

1. Melakukan registrasi di cabang terdekat dengan biaya administrasi sebesar Rp. 50.000
2. Masa berlaku kartu yaitu 1 tahun sejak tanggal pendaftaran
3. Kartu member tidak berlaku sebagai alat transaksi
4. Kartu member wajib dibawa saat transaksi berlangsung
5. Diskon berlaku di outlet Rabbani

Adapun praktik pada *discount* yang didapat apabila sudah menjadi *member* yaitu:

1. Apabila sudah mendaftar maka akan mendapatkan *discount* 10 % sampai 15%
2. Untuk mendapatkan *discount* berlaku untuk semua barang yang di jual di toko Rabbani Plaju Palembang dan tanpa adanya minimal pembelian.
3. *Discount* dapat berlaku kapan saja tidak ada batas minimal pembelian dalam seminggu.
4. Toko Rabbani Plaju Palembang ini juga pada saat akhir tahun selalu ada program promo *discount* 50 % tetapi hanya untuk yang ada *member card* saja.

Selain itu berdasarkan penelusuran wawancara²⁵ bahwa pendaftaran juga dapat dilakukan secara online dimana karyawan Toko Rabbani Plaju akan memberikan nomor whatsApp resmi Rabbani dan bisa dilakukan pendaftaran secara online dan Rabbani juga sering mengadakan promo gratis tanpa biaya untuk bergabung menjadi member pada saat waktu tertentu saja contohnya seperti promo akhir tahun. Apabila sudah terdaftar menjadi *member* maka akan mendapatkan *member card* atau biasa yang dikenal sebagai *Rabbani Digital MemberShip Card*. Agar bisa mendapatkan *discount* tersebut bisa di bawa atau di tunjukan kepada karyawan Toko Rabbani Plaju Palembang saat pembelian berlangsung maka akan mendapatkan *discount* sebesar 10% sampai 15% selain itu juga setiap pembelian Rp.100.000 akan mendapatkan 1 point yang bernilai Rp.1000 dan bisa digunakan sebagai alat bayar pembelian produk Rabbani. *Rabbani*

²³Wawancara tanggal 5-8 april 2022

²⁴Wawancara tanggal 1 April 2022

²⁵Wawancara dengan karyawan Toko Rabbani Plaju yang bernama Putri

Digital MemberShip Card tersebut hanya berlaku sampai 1 tahun saja apabila masa berlaku habis maka akan dikenakan biaya perpanjangan sebesar Rp.25.000.

2. Tinjauan Hukum Ekonomi Syari'ah Terhadap Praktik *Discount* Dalam *Member Card* Di Toko Rabbani Plaju Palembang

Jual beli dalam Islam harus memenuhi syarat-syarat sesuai dengan syariat Islam. Syariat sebagaimana yaitu suatu sistem aturan memiliki karakteristik yang khusus yang menjadi landasan manusia dalam berperilaku kehidupan di dunia.²⁶ Secara asalnya jual beli merupakan perkara muamalah yang hukumnya bisa berbeda beda, tergantung dari sejauh mana terjadinya pelanggaran syariah. Praktik dalam jual beli dapat dikatakan sah apabila dengan syarat adanya kesepakatan berasama antara kedua belah pihak.²⁷ Sesungguhnya didalam setiap transaksi itu harus dilandaskan asas kerelaan diantara kedua belah pihak yang dimana keduanya harus memiliki informasi yang sama agar tidak adanya pihak yang merasa dirugikan atau dikhianati.²⁸ Dalam jual beli mencari untung dalam berniaga, dagang dibolehkan asalkan kedua belah pihak menyetujui dan rela.²⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengguna *Rabbani Digital MemberShip Card* mereka paham terkait pengertian *discount* didalam *member card*, tetapi sebagai pengguna *Rabbani Digital MemberShip Card* yang bertujuan untuk mendapatkan *discount* sebagian mereka merasa diuntungkan dan sebagian masih merasa dirugikan dengan adanya *member card* tersebut. Merasa dirugikan karna mereka yang jarang menggunakan *member card* tersebut.

Pada praktik *discount* yang terjadi di Toko Rabbani Plaju persyaratan utama yaitu harus memiliki *member card* terdahulu dalam penggunaan *member card*nya atau yang di kenal sebagai *Rabbani Digital MemberShip Card* untuk pendaftaran pertama di kenakan biaya sekitar Rp.50.000 tetapi terkadang ada juga promo gratis pendaftaran yang dibuat oleh Rabbani dan jika sudah mendaftar maka akan mendapatkan *discount* 10 % sampai 15%. Toko Rabbani Plaju Palembang ini juga pada saat akhir tahun selalu ada program promo *discount* 50 % tetapi hanya untuk yang memiliki *member card* saja. Selain itu faktanya perlu di garis bawahi dalam penggunaan *member card* ini hanya berlaku dalam jangka waktu 1 tahun saja dan akan dikenakan biaya kembali sebesar Rp. 25. 000 (dua puluh lima ribu rupiah) untuk memperpanjang kartu tersebut. Pada kenyataannya

²⁶Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syariah Konsep Dasar, Paradigma, Pengembangan Ekonomi Syariah* , (Jakarta : Rajawali Pers, 2018) , 8.

²⁷Ahmad Sarwat, *Fiqh Jual Beli*, (Jakarta Selatan: Setia Budi ,2018) , 8.

²⁸Oni Sahroni dan Adiwarmanto A Karim, *Maqasid Bisnis dan Keunagan Islam Sintesis Fikih dan Ekonomi*,(Jakarta : Kencana,2014) , 96.

²⁹KH. M.Syafi'i Hadzami, *Taudhihul Adillah*, (Jakarta : Kompas Gramedia,2014) , 3.

banyak sekali dijumpai saat orang-orang berbelanja ke Rabbani tersebut dan jika saat masa waktu *member card* itu habis banyak orang yang memutuskan untuk memperpanjang hanya karena tergoda akan promo yang dijanjikan dengan syarat harus membayar uang perpanjangan.

Menurut beberapa ulama menyatakan bahwa dalam penggunaan *member card* untuk mendapatkan *discount* ada yang diperbolehkan dan ada yang tidak (haram), sesuai penggunaan *member card* itu dimana terdapat dua kemungkinan pertama, apakah menguntungkan kedua belah pihak atau satu pihak saja.

Adapun hukum *member card* menurut ulama kontemporer yang dikutip oleh Erwandi Tarmidzi bahwa dalam fatwa Al Fiqh Al Islami (divisi OKI) No.127 (1/14) Tahun 2003 berbunyi: “Kartu diskon yang diterbitkan oleh hotel, maskapai penerbangan dan beberapa perusahaan yang memberikan fasilitas yang mubah bagi pemegang kartu yang telah memenuhi point tertentu, hukumnya boleh asalkan diberikan secara cuma-cuma. Adapun jika pemegang kartu ditarik iuran atau uang jasa maka hukum harta itu tidak boleh karena mengandung unsur gharar”³⁰

Dr Oni Sahroni MA yang merupakan Anggota Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia menyatakan bahwa kartu *discount* dengan iuran berkala dan biaya keanggotaan itu tidak diperbolehkan dalam Islam karena ada unsur gharar (ketidakpastian / ketidakjelasan). Hal tersebut dikarenakan biaya yang di bayar oleh pemilik *member card* kepada toko dianggap harga beli sedangkan *discount* merupakan produk nilai jual, dimana *discount* tersebut tidak pasti karena hanya didapatkan saat berbelanja saja sedangkan jika tidak maka tidak mendapat *discount*. Demikian *member card* atau kartu *discount* tidak diperkenankan dalam Islam karena mengandung unsur gharar.

Jika ditinjau dari hukum ekonomi syariah ada beberapa prinsip yang harus diperhatikan, prinsip-prinsip tersebut merupakan akfitas yang diperkenankan oleh syariah:³¹

1. Pada dasarnya hukum semua jenis bermualah itu diperbolehkan. Kecuali terdapat nash shahih yang melarangnya, atau jenis muamalah yang bertentangan dengan prinsip muamalah Islam. Dasar hukumnya yaitu QS Yunus ayat 59:³²

³⁰Isty Yulistiani dan Safitri Mukarromah, *Transaksi Jual Beli Dengan Menggunakan Sistem Member Card Di Warung Makan Sambel Layah Purwokerto*, Jurnal Hukum Ekonomi Syariah Volume 3 Nomor 2, Oktober 2020, 113.

³¹Istokomah dan Dira Rahmawati, *Transaksi Jual Beli Dengan Sistem Mmember Card Dalam Perspektik Hukum Ekonomi Syariah*, Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat, Volume 4 Nomor 1 Tahun 2019, 8.

³²Artinya: Katakanlah (Muhammad), “Terangkanlah kepadaku tentang rezeki yang diturunkan Allah kepadamu, lalu kamu jadikan sebagiannya haram dan sebagiannya halal.” Katakanlah, “Apakah Allah telah memberikan izin kepadamu (tentang ini) ataukah kamu mengada-

2. Ekonomi syariah dilakukan atas dasar suka sama suka tanpa mengandung paksaan. Prinsip suka sama suka ini merupakan hal mendasar dalam aktifitas yang dilakukan di perekonomian syariah.³³ Subtansi yang terkandung dalam ijab qabul nya adalah perizinan (ridho, persetujuan bersama).³⁴

Dalam hal ini *Member Card* Rabbani yang biasa dikenal sebagai *Rabbani Digital MemberShip Card* jika sudah melakukan pendaftaran dengan membayar uang pembayaran dan juga ada yang mendaftar dengan gratis maka mengetahui akan mendapatkan *discount* didalam *member card* tersebut tentunya kedua belah pihak sudah saling tahu serta merelakan dalam transaksi tersebut.

1. Adanya pelayanan sosial (*tahqiq al-khidmah al-ijtima'iyah*).
Aktifitas dalam ekonomi syariah harus diciptakan agar pelayanan sosial dapat memberikan kemudahan serta meringankan pembeli. Tujuannya selain diperbolehkan mendapatkan keuntungan juga harus memperhatikan kondisi sosial masyarakat disekitarnya.
2. Maslahat
Bebagai aktifitas ekonomi harus dapat dirasakan manfaatnya bagi masyarakat dan tidak *mudharat* untuk masyarakat. Seluruh aktifitas ekonomi haruslah yang memberi dampak positif untuk semua yang mampu menjaga kesinambungan kebaikan generasi yang akan datang.
3. Terciptanya keadilan dan keseimbangan (*al- 'adlu wa at-tawazun*).
Muamalah yang dilakukan haruslah memperhatikan keadilan dan menjauhi unsur unsur kezhaliman.
4. Tidak adanya tipu daya (*'adam al-gharar*).
Salah satu prinsip yang ada dalam hukum ekonomi syariah yaitu tidak adanya gharar dalam transaksinya. Al-iman al-khithabi menyatakan jual beli yang tidak diketahui dan tidak dapat diukur itu termasuk gharar.
5. Rofitable (*al-istirbah*).
Dalam kegiatan ekonomi tentunya mengharapkan keuntungan.
Didalam aturan syariah tidak ada yang melarang mengambil keuntungan dalam aktifitas ekonomi. Sebaliknya syariah

ada atas nama Allah?"

³³Ma'ruf Amin, *Fatwa Dalam Sistem Hukum Islam*, Cet-I,(Jakarta: Al Sas Jakarta , 2008), 293.

³⁴Harun, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta : Muhamadiyah University Pers,2017), 8, diakses tanggal 20 April 2022 google book.

mengajukan berniaga yang menguntungkan.

6. Muamalat dilakukan atas dasar pertimbangan mendatangkan manfaat dan menghindarkan *mudharat* (*jalb al- mashalih wa dar'u al- mafasid*) maksudnya yaitu segala muamalah yang dapat mengganggu atau merugikan kehidupan manusia tidak di benarkan seperti judi, narkoba, prostitusi.

Jual beli menggunakan *member card* atau yang dikenal sebagai *Rabbani Digital MemberShip Card* di Toko Rabbani Plaju Palembang yang bertujuan untuk mendapatkan *discount* itu sudah jelas memberikan manfaat kepada para pembeli salah satunya mendapatkan *discount* atau potongan harga serta adanya point yang dapat ditukar sebagai alat pembayaran. Dibandingkan dengan yang tidak menggunakan *Rabbani Digital MemberShip Card* yang tidak dapat mendapatkan *discount* / potongan harga yang tentunya dengan harga normal.

Seperti yang sudah disampaikan oleh ulama kontemporer dan Oni Sahroni MA selaku bagian dari MUI diatas *member card* yang bertujuan untuk mendapatkan *discount* itu tidak diperbolehkan karna mengandung gharar karena adanya biaya pendaftaran tetapi pada praktik yang terjadi di Toko Rabbani Plaju Palembang ini juga sering melakukan promo gratis pendaftaran untuk menjadi member agar mendapat *discount* hal tersebut tentunya sama saja bertujuan untuk mendapatkan *discount* dari harga normal dan mendapatkan point. Dan point terpenting disini bahwa saat melakukan pendaftaran dari akad jual beli ini kedua belah pihak sudah mengetahui dan ridho dengan keputusan yang dilakukan. Maksud dari saling ridho disini terletak pada ijab dan qabul.

Dapat disimpulkan melihat indikasi yang terjadi bahwa kebolehan *discount* dalam *member card* itu diperbolehkan dalam transaksi jual beli yang ditinjau dari hukum ekonomi syariah karna *member card* Rabbani yang biasa dikenal sebagai *Rabbani Digital MemberShipCard* ini jika sudah melakukan pendaftaran baik dengan membayar atau gratis, maka calon member mengetahui akan mendapatkan *discount* didalam *member card* tersebut tentunya kedua belah pihak sudah saling tahu serta ridho apapun yang menjadi persyaratan dalam transaksi tersebut. Hal tersebut telah jelas bahwa kedua belah pihak sama-sama mendapatkan keuntungan dan didalamnya tidak ada unsur penipuan kepada konsumen karena pembayaran pendaftaran dan perpanjangan *member card* tersebut merupakan upah untuk toko karena telah menjadi perantara pembeli agar mendapatkan *discount*. Upah seperti ini dibolehkan karena termasuk kedalam upah kerja, selain itu juga Rabbani terkadang mengadakan promo gratis pendaftaran *member card* tentunya juga diperbolehkan. Hal tersebut dapat dilihat sebagaimana terpenuhinya

dalam prinsip-prinsip hukum ekonomi syariah.

C. Penutup

1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan dengan judul “ Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktik *Discount* dalam *Member Card* Pada Kasus Toko Rabbani Plaju Palembang “ dapat disimpulkan bahwa :

- 1) Praktik *discount* pada Toko Rabbani Plaju Palembang dilakukan dengan cara harus memiliki *member card* yang disebut dengan *Rabbani Digital MemberShip card*. Pendaftaran di kenakan biaya sekitar Rp.50.000 tetapi terkadang terdapat promo gratis pendaftaran dan adanya biaya perpanjangan sebesar Rp.25.000. Praktik *discount* dalam *member card* yang terjadi di Toko Rabbani yaitu : apabila sudah mendaftar maka akan mendapatkan *discount* 10 % sampai 15%, untuk mendapatkan *discount* berlaku untuk semua barang yang di jual di toko Rabbani Plaju Palembang dan tanpa adanya minimal pembelian, *discount* dapat berlaku kapan saja tidak ada batas minimal pembelian dalam seminggu, toko Rabbani Plaju Palembang ini juga pada saat akhir tahun selalu ada program promo discount 50 % tetapi hanya untuk yang ada member card saja.
- 2) Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap praktik *discount* dalam *member card* pada Toko Rabbani Plaju sudah sesuai dalam ajaran agama Islam karena *discount* dalam *member card* itu diperbolehkan. Dalam transaksi jual beli yang ditinjau dari hukum ekonomi syariah *member card* Rabbani yang biasa dikenal sebagai *Rabbani Digital MemberShip Card* ini jika sudah melakukan pendaftaran baik dengan membayar atau gratis tentunya calon member sudah mengetahui akan mendapatkan *discount* didalam *member card* dengan cara harus memenuhi semua persyaratannya. Akan hal itu tentunya kedua belah pihak sudah saling tahu serta ridho apapun yang menjadi persyaratan dalam transaksi tersebut. Hal ini dapat dilihat secara jelas bahwa kedua belah pihak sama-sama mendapatkan keuntungan dan didalamnya tidak ada unsur penipuan, karena pembayaran pendaftaran dan perpanjangan *member card* tersebut merupakan upah untuk toko yang telah menjadi perantara pembeli agar mendapatkan *discount*. Upah seperti ini dibolehkan karena termasuk ke dalam upah kerja, selain itu juga Rabbani terkadang mengadakan promo gratis pendaftaran *member card* tentunya sudah pasti diperbolehkan. Hal tersebut dapat dilihat sebagaimana terpenuhinya dalam prinsip-prinsip hukum ekonomi syariah.

DAFTAR PUSTAKA

A. Al-Qur'an

Departemen Agama RI, AL- Qur'an Al- Karim dan Terjemahannya. Surabaya: Halim Publishing dan Distributing, 2013.

B. Buku

Abdul, Muhammad Wahab. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Jakarta : Rumah Fiqh Publishing, 2018.

Ali, Zainuddin. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta : Sinar Grafika, 2016.

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

Bungin, Burhan. *Penelitian Kualitatif: Ekonomi, Kebijakan Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Social Lainnya*. Jakarta : Pustaka Media Group, 2013.

Darmawan. *Manajemen Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta : UNY Press, 2020.

Ghofur, Abdul. *Pengantar Ekonomi Syariah Konsep Dasar, Paradigma, Pengembangan Ekonomi Syariah*. Jakarta : Rajawali Pers, 2018.

Harun. *Fiqh Muamalah*. Surakarta : Muhamadiyah University Pers, 2017.

Ishaq. *Metode Penelitian Hukum Dan Penulisan Skripsi, Tesis, Serta Disertasi*. Bandung : Alfabeta, 2017.

Kasmir. *"Kewirausahaan"*. Jakarta : Rajawali Pers, 2016.

Muhammad, KH..Syafi'i Hadzami, *Taudhihul Adillah*, Jakarta : Kompas Gramedia, 2014.

Sahroni, Oni dan Adiwarmen A Karim, *Maqasid Bisnis dan Keunagan Islam Sintesis Fikih dan Ekonomi*. Jakarta : Kencana,2014.

Sarwat, Ahmad. *Fiqh Jual Beli*. Jakarta Selatan: Setia Budi, 2018 .

Soemitra, Andri. *Hukum Ekonomi Syariah Dan Fiqh Muamalah*. Jakarta: Kencana, 2019.

Suherman, Eman. *Business Entrepreneur*. Bandung : Alfabeta Bandung, 2010.

Tjitirosudibio, Subekti. *Kitab Undang Undang Hukum Perdata*. Jakarta : PT Pradnya Paramita, 2006.

C. Jurnal

Fachriel, Fahriansyah. *Pengaruh Discount Dan Kartu Member Terhadap Niat Beli Konsumen” (Kasus Pada Matahari Departemen Store Jayapura)*, Jurnal Future.

Istikomah dan Dira Rahmawati.,“ *Transaksi Jual Beli Dengan Sistem Member Card Dalam Perspektif Ekonomi Islam ”*, Jurnal Penelitian dan pengabdian Masyarakat, Volume 4, Nomor 1, Tahun 2019.

Santoso, Johan dan Nugroho Alamjaya Sutjipto. “*Persepsi Konsumen Terhadap Membership Card dan Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Konsumen Di Narita Hotel Surabaya*”, Jurnal Hospitality dan Manajemen Jasa Universitas Kristen Petra, Surabaya.

Yulistiani Isty dan VgSafitri Mukarromah, *Transaksi Jual Beli Dengan Menggunakan Sistem Member Card Di Warung Makan Sambel Layah Purwokerto*, Jurnal Hukum Ekonomi Syariah Volume 3 Nomor 2, Oktober 2020.

D. Internet

www.definisimenurutparaahli.co, diakses pada tanggal 29 Juli 2022, Pukul 22.23 WIB.