

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Konteks Penelitian

Di era globalisasi dan perdagangan bebas pada saat ini melalui dukungan teknologi, komunikasi dan informasi yang mudah di dapat maka telah terjadi peluasan ruang gerak arus transaksi barang dan jasa yang telah melintasi batas-batas wilayah suatu Negara baik yang berasal dari dalam Negeri maupun luar Negeri. Kondisi demikian telah memberikan banyak manfaat bagi para konsumen. Berkembangnya teknologi yang diciptakan seiring dengan kebutuhan manusia untuk mempermudah hidup agar dapat dimanfaatkan sebagai sarana untuk melakukan bisnis.<sup>3</sup>

Dalam berbisnis dan bermuamalah sebagai orang Islam tentunya harus menerapkan fiqh muamalah, fiqh muamalah itu sendiri bertugas dalam melakukan perubahan kesadaran masyarakat tentang bisnis dengan memberikan suatu pemahaman atau cara pandang baru, maka bisnis tidak terpisah dari hukum Islam. Oleh karena itu Islam, terutama Al-Qur'an secara jelas dan tegas telah memberikan seperangkat sistem nilai dan moral untuk mengatur lalu lintas ekonomi dan bisnis Islam dalam kehidupan sehari-hari yang disesuaikan dengan perkembangan zaman.<sup>4</sup> Bisnis sendiri bersifat material dan dilakukan semata mata untuk mencapai nilai maksimalisasi keuntungan, sehingga untuk menghindari kesewenang wenangan dalam

---

<sup>3</sup> Sri Neni Imaniati, *Hukum dan Ekonomi Islam* (Bandung: Mandarmaju, 2002), hlm. 161

<sup>4</sup> Faisal Badroen, *Etika Bisnis Dalam Islam* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2006), hlm. 177

bermuamalah agama Islam memiliki pedoman dalam mengarahkan umatnya pedoman tersebut yaitu Al-Qur'an dan sunnah Nabi.<sup>5</sup>

Pada zaman modern saat ini banyak strategi pemasaran yang dilakukan para pelaku bisnis dalam menarik perhatian konsumen. Berbagai macam cara telah mereka lakukan agar produknya terlihat lebih unggul dibandingkan produk lainnya. Salah satu cara yang dilakukan untuk memperkenalkan dan menginformasikan suatu produk adalah melalui promosi dan hampir semua orang pernah melihat promosi melalui televisi, internet, sales bahkan iklan di spanduk-spanduk yang ada di sepanjang jalan, sehingga tanpa adanya promosi pelanggan tidak akan mengenali produk-produk atau jasa apa saja yang ditawarkan, oleh karena itu promosi merupakan sarana paling ampuh dalam menarik daya beli konsumen.<sup>6</sup>

Dalam Islam, promosi yang sangat dianjurkan oleh Rasulullah adalah menjelaskan kepada konsumen dengan benar, bahwa barang yang dijual memang sesuai dengan keinginan konsumen dengan mengatakan bahwa barang tersebut bagus karena memiliki kualitas yang bagus dan barang ini kurang bagus tapi harganya juga tergolong murah.<sup>7</sup> Jadi tidak hanya keunggulannya saja yang dijelaskan akan tetapi juga kekurangan harus dijelaskan. Seperti iklan rokok, setiap iklan rokok pasti dicantumkan “merokok dapat menyebabkan kanker, serangan jantung impotensi dan gangguan kehamilan” Jadi apabila dalam promosi disebutkan kekurangan,

---

<sup>5</sup> Muhammad, *Etika Bisnis Islam*, Yogyakarta: UPP-AMP YKPN, 2004), hlm. 60

<sup>6</sup> Sutisna, *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2001), hlm. 250

<sup>7</sup> Malahayati, *Rahasia Sukses Bisnis Rasulullah* (Yogyakarta: Jogja Great, 2010), hlm. 107

apabila manusia telah merasa nikmat dengan suatu produk maka tidak perlu diragukan lagi promosi akan sesuai dengan yang disyariatkan agama Islam.<sup>8</sup>

Semakin berkembangnya dunia bisnis yang ada, begitu banyak strategi pemasaran yang dibuat oleh para pelaku bisnis dalam menerapkan *relationship marketing*, termasuk pembuatan Kartu Anggota. Kartu Anggota (*Member Card*) adalah kartu yang mana pemiliknya akan mendapatkan beberapa pelayanan yang diberikan oleh perusahaan-perusahaan tertentu untuk kesetiaan para anggotanya dan discount dari harga barang-barang<sup>9</sup>. Keanggotaan sendiri atau *Membership* adalah sebuah program promosi yang dirancang perusahaan untuk menciptakan hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan antara perusahaan dengan para pelanggannya. Sehingga dengan menjadi *member* pelanggan akan mendapatkan banyak keuntungan dan penawaran menarik yang tersedia seperti potongan harga, promo khusus, hadiah dan masih banyak lagi.<sup>10</sup>

Potongan harga (diskon) adalah potongan harga yang diberikan kepada pembeli dengan harga yang telah ditetapkan yang biasanya merupakan strategi dalam promosi.<sup>11</sup> Sistem diskon dilakukan dengan cara memotong beberapa persen dari harga asli, sehingga harga yang ditawarkan berkurang dari harga asli penawaran produk, Besaran diskon biasanya

---

<sup>8</sup> Marius P. Angapior. *Dasar-dasar Pemasaran edisi II*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 57

<sup>9</sup> <https://www.academica.edu/9488044/Pengertian-Member-Card> diakses pada tanggal 06/02/2021 jam 19:48

<sup>10</sup> <https://turboly.com/blog/2016/12/Menjaga-Hubungan-Dengan-Pelanggan-Melalui-Membership-Loyalty-Program.html> diakses pada tanggal 06/02/2021 jam 20:23

<sup>11</sup> Henry Simamora, *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*, (Jakarta: Salemba Empat, 2000), hlm. 154

dinyatakan dalam bentuk presentase (%).<sup>12</sup> Diskon tidak hanya digunakan oleh penjual pakaian saja, tetapi telah luas digunakan untuk memasarkan berbagai produk. Produk yang memasarkannya menggunakan diskon, misalnya makanan, elektronik, kartu kredit, kartu seluler, bank, salon kecantikan, bahkan sampai lahan makam. Mereka menetapkan diskon atau potongan harga untuk meningkatkan jumlah penjualannya, karena mereka percaya pembeli lebih menyukai barang-barang yang harganya lebih murah sehingga pembeli dapat menghemat uang belanjanya.<sup>13</sup>

Salah satu usaha bisnis yang memberlakukan *membership* atau program keanggotaan dalam menjalankan transaksi jual belinya adalah Toko HP Dan Cell Mojoroto Kabupaten Kediri. Untuk mendapatkan *member card* di Dan Cell ini konsumen harus mendaftarkan diri dengan biaya yang sudah ditentukan yaitu sebesar Rp. 25.000,-. Namun *member card* di Dan Cell berbeda dengan *member card* di toko atau di mall lainya *member card* disini hanya dapat digunakan ketika ada promo bulanan saja atau pada waktu tertentu. Tidak seperti di toko-toko lain yang memberlakukan *member card* setiap saat atau setiap waktu belanja. Fasilitas atau keuntungan yang di dapat yaitu seperti mendapatkan poin setiap pembelian acecoris dan gadget. Setiap pembelian acecoris 20.000 akan mendapat 1 poin dan untuk setiap pembelian gadget 200.000 mendapatkan 1 poin. Poin-poin jika sudah terkumpul bisa ditukar dengan barang-barang yang disediakan. keuntungan lain yang didapat dari *Member card* yaitu mendapatkan potongan harga khusus *member* untuk

---

<sup>12</sup> Redaksi Wahyu Media, *Super Refrensi Rumus Fisika & Matematika SMP* (Jakarta: Penerbit Wahyu Media, 2008), hlm. 206

<sup>13</sup> Fiki Puspitasari, *Apakah Diskon Itu?*, (Yogyakarta: bukuKTSP, 2008), hlm. 4

harga normalnya seperti harga HP Samsung A11 yaitu 1.999.000 menjadi harga khusus *membrnya* yaitu 1.799.000 ,dan juga dapat kredit bunga 0% bagi *member*.<sup>14</sup> jadi untuk potongan harga tidak ada bedanya antara *member* dan bukan *member* karena *member card* atau kartu *member* hanya digunakan ketika ada promo saja apabila kita berbelanja dan memiliki kartu *member* namun tidak pada waktu promo, *member* tidak akan mendapatkan potongan harga.

Banyak ulama kontemporer yang mempermasalahkan penggunaan *member card*, baik yang diperbolehkan ataupun yang melarang. Salah satunya menurut pendapat Sami As Suwaylin hukumnya diperbolehkan. Karena uang iuran dari *member card* tersebut adalah sebagai imbalan untuk pihak pengelola/penerbit kartu atau sebagai jasa. Maka dari itu upah atas kerja ini hukumnya halal.<sup>15</sup>

Pendapat tersebut namun belum kuat, karena jasa yang diberikan oleh penerbit kartu tersebut mengandung unsur *gharar* (tidak jelas). Dimana pemegang kartu saat membayar iuran keanggotaan dari *membercard* tidak mengetahui berapa potongan harga yang akan dia dapatkan dan kapan dia akan mendapatkan potongan harga tersebut apakah antara *member* dan bukan *member* akan sama dalam memberikan potongan harga. Ini jelas terdapat ketidakjelasan (*gharar*).<sup>16</sup> Dari uraian diatas penulis tertarik untuk meneliti lebih dalam mengenai ketentuan-ketentuan yang diberlakukan menggunakan

---

<sup>14</sup> Wawancara dengan Ibu Faizah selaku Kepala Toko HP Dancell Mojoroto Kabupaten Kediri, Tanggal 29 Oktober 2020 jam 12:00 WIB

<sup>15</sup> Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Mu'amalat Kontemporer*, (Bogor: P.T. Berkas Mulia Insani 2016), hlm. 298

<sup>16</sup> *Ibid*, hlm. 309

*membership card* ini apakah sudah sesuai dengan hukum Islam. maka dari itu penulis mengambil judul tentang **“Pemberlakuan *membership* berbayar sebagai syarat mendapatkan potongan harga ditinjau dari hukum Islam (Studi kasus Toko HP Dan Cell Mojoroto Kabupaten Kediri)”**

### **A. Fokus Penelitian**

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana praktik pemberlakuan *membership* berbayar sebagai syarat mendapatkan potongan harga di Toko HP Dan Cell Mojoroto Kabupaten Kediri?
2. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap praktik pemberlakuan *membership* berbayar sebagai syarat mendapatkan potongan harga di Toko HP Dan Cell Mojoroto Kabupaten Kediri?

### **B. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian dalam permasalahan yang diteliti adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui praktik pemberlakuan *membership* berbayar sebagai syarat mendapatkan potongan harga di Toko HP Dan Cell Mojoroto Kabupaten Kediri.
2. Untuk mengetahui tinjauan hukum Islam terhadap praktik pemberlakuan *membership* berbayar sebagai syarat mendapatkan

potongan harga di Toko HP Dan Cell Mojoroto Kabupaten Kediri.

### C. Manfaat Penelitian

Dengan adanya tujuan yang ingin dicapai dalam proposal skripsi ini, maka penulis mengharapkan agar proposal skripsi ini dapat bermanfaat sebagai berikut:

#### 1. Secara Teoritis

- a. Hasil penelitian ini sebagai sumbangan pengembangan ilmu hukum ekonomi syariah, khususnya dalam topik pemberian potongan harga sebagai strategi penjualan.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi pada penelitian di masa yang akan datang dengan tema yang sama khususnya keilmuan mengenai *membership* ataupun *member card*, sehingga bisa dijadikan bahan masukan dalam pengembangan ilmu pengetahuan khususnya di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (HES).

#### 2. Secara Praktis

##### a. Bagi Toko HP

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan berguna untuk Toko HP, kedepannya khususnya di wilayah Nganjuk sebagai bahan pertimbangan dalam memberlakukan *membership* berbayar sesuai dengan hukum Islam.

b. Bagi Konsumen

Dapat menjadi pedoman, petunjuk bagi para pihak mengenai bagaimana *membership* berbayar yang sesuai dengan hukum Islam.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan mampu memberikan kontribusi serta solusi terkait pemberlakuan *membership* berbayar yakni sesuai hukum Islam dan sebagai petunjuk, arahan, dan acuan yang relevan dengan hasil penelitian ini.

#### **D. Penegasan Istilah**

Agar tidak terjadi salah pengertian dan pemahaman terhadap penelitian ini, maka dipandang perlu untuk menjelaskan beberapa istilah yang ada hubungannya dengan judul penelitian ini, yang berupa penegasan konseptual dan penegasan operasional.

##### **1. Penegasan Konseptual**

Secara konseptual, beberapa istilah dalam penelitian ini dapat didefinisikan sebagai berikut:

a. *Membership*

*Membership* adalah sistem keanggotaan (biasanya dibuktikan dengan kartu anggota) yang para anggotanya memiliki hak untuk mendapatkan fasilitas tertentu yang tidak didapatkan bukan anggota. *Membership* biasanya dibuktikan dengan kartu anggota (biasanya dibuktikan dengan kartu anggota) dimana para anggotanya



memiliki hak guna mendapatkan fasilitas tertentu yang tidak mendapatkan bukan anggota atau *member* dari toko atau mall tersebut,<sup>17</sup>.

#### b. Potongan Harga

Merupakan pengurangan dari apa yang tercantum didalam daftar harga, serta diberikan kepada yang bersedia melakukan suatu pembelian produk yang telah disepakati oleh penjual<sup>18</sup>. Potongan harga adalah pengurangan harga yang diberikan penjual kepada pembeli dari harga normal suatu produk sebagai bukti penghargaan kepada konsumen.<sup>19</sup>

#### c. Hukum Islam

Hukum Islam adalah seperangkat peraturan berdasarkan wahyu Allah dan sunah Rasul tentang tingkah laku manusia mukalaf yang diakui dan diyakini berlaku mengikat untuk semua umat yang beragama Islam, untuk mewujudkan sebuah kedamaian dan kepatuhan baik secara vertikal maupun horizontal.<sup>20</sup>

### 2. Penegasan Operasional

Berdasarkan penegasan konseptual diatas maka secara operasional yang dimaksud dengan “Pemberlakuan *Membership* Berbayar Sebagai Syarat Mendapatkan Potongan Harga Ditinjau Dari

---

<sup>17</sup>Arip Purkon, *Bisnis Online Syariah*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), hlm. 39

<sup>18</sup><https://www.ilmu-ekonomi-id.com> diakses pada tanggal 29/9/2020 jam 20:34

<sup>19</sup><https://www.kajianpustaka.com/2021/02/diskon.html?m=1> diakses pada tanggal 16/3/2021 jam 20:21

<sup>20</sup>Rohidin, *Pengantar Hukum Islam*, (Yogyakarta: Lintang Rasi Aksara Books, 2016), hlm.

Hukum Islam (Studi Kasus Toko HP Dan Cell Mojojoto Kabupaten Kediri)”, adalah penelitian terkait dengan bagaimana pandangan hukum Islam terhadap program *membership* berbayar yang ada di Toko HP Dan Cell Mojojoto Kabupaten Kediri. Apakah praktik pemberlakuan program *membership* berbayar sesuai dengan hukum Islam atau sebaliknya. Sehingga nanti dapat menghasilkan kesimpulan bagaimana pemberlakuan *membership* berbayar yang sesuai dan benar berdasarkan ketentuan yang ada.

#### **E. Sistematika Pembahasan**

Untuk memudahkan dalam memahami kajian dalam penelitian ini, penulis mengarahkan pembahasan ke dalam lima bab. Masing-masing bab tersebut, terdiri beberapa bab, tentunya bab-bab pembahasan yang satu sama lain memiliki hubungan yang erat dan secara umum sistematikanya dapat digambarkan sebagai berikut:

Bab I : Pendahuluan, berisi uraian mengenai tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat hasil penelitian, penegasan istilah, penelitian terdahulu, dan sistematika penelitian.

Bab II : Kajian Pustaka, dalam bab II terdiri dari kajian fokus dan penelitian terdahulu yang dapat digunakan sebagai bahan analisa dalam membahas objek penelitian. Dalam bab II ini peneliti memaparkan tentang *membership* dalam hukum Islam, potongan harga dan konsep ju'alah.

Bab III : Metode Penelitian, pada Bab ini diuraikan beberapa metode yang dipakai dalam rangka mencapai hasil penelitian secara maksimal, yaitu pendekatan penelitian, jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian.

Bab IV : Hasil Penelitian, yang berisi tentang deskripsi obyek penelitian, paparan data dan hasil penelitian, paparan data tentang Pemberlakuan *Membership* Berbayar Sebagai Syarat Mendapatkan Potongan Harga Ditinjau Dari Hukum Islam (Studi kasus di Toko HP Dan Cell Mojoroto Kabupaten Kediri), bab ini disusun sebagai bagian dari upaya menemukan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang ada dalam fokus penelitian.

Bab V : Pembahasan, yang berisi tentang praktek Pemberlakuan *Membership* Berbayar Sebagai Syarat Mendapatkan Potongan Harga (Studi Kasus di Toko HP Dan Cell Mojoroto Kabupaten Kediri) yang ditinjau berdasarkan hukum Islam.

Bab VI : Penutup, pada Bab ini akan memuat kesimpulan dan saran yang berkaitan dengan semua hal yang telah dibahas dalam penulisan penelitian ini. sehingga dapat menarik sebuah kesimpulan serta saran yang bersifat membangun dan diharapkan berguna pada masyarakat luas.