

**SISTEM *MEMBER CARD* DALAM TRANSAKSI JUAL BELI
DI SOPHIE PARIS HIBRIDA KOTA BENGKULU
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I)

OLEH

DIRA RAHMA YETI
Nim 2123138388

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH
JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
T.A 2016 M / 1437 H**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skrripsi yang ditulis oleh Dira Rahma Yeti, NIM 2123138388 dengan judul

"Sistem Member Card Dalam Transaksi Jual Beli Di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam", Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan

Ekonomi Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I

dan II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui untuk diujikan dalam sidang

munaqasyah skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam

Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 26 Juli 2016 M

1437 H

Pembimbing I

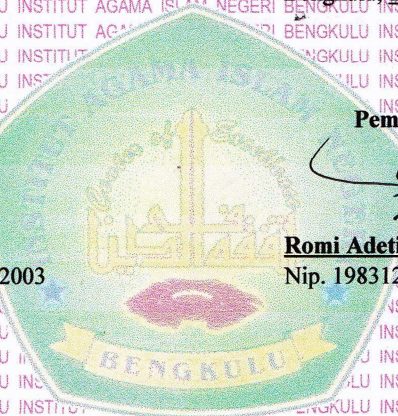
Pembimbing II

Dr. Asnaini, MA

Romi Adetio Setiawan, MA

Nip. 197304121998032003

Nip. 198312172014031001





KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276,51771 Fax (0736) 51771 Bengkulu

PENGESAHAN
 Skripsi oleh **Dira Rahma Yeti NIM: 2123138388** yang berjudul **Sistem Member Card Dalam Transaksi Jual Beli Di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu Perspektif**

Ekonomi Islam. Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam. Telah diuji dan dipertahankan di depan tim Sidang munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:
 Hari : **Jum'at**

Tanggal : **12 Agustus 2016**
 Dan dinyatakan **LULUS**, dapat diterima dan disahkan sebagai syarat guna

memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I) dalam Ilmu Ekonomi Syaria'ah

Bengkulu, **19 Agustus 2016** M

1437 H

Dekan

Dr. Asnaini, MA

NIP. 197304121998032003

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Sekretaris

Dr. Asnaini, MA

NIP. 197304121998032003

Penguji I

Dr. Nurul Hak, MA

NIP. 196606161995031002

Miti Yarmunida, M.Ag

NIP. 197705052007102002

Penguji II

Idwal B, MA

NIP. 198307092009121005

MOTTO

*KEBERHASILAN ADALAH...
KEMAMPUAN UNTUK MELEWATI DAN
MENGATASI DARI SATU KEGAGALAN
KE KEGAGALAN BERIKUTNYA TANPA
KEHILANGAN SEMANGAT...*

PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala karunia yang telah diberikan kepada saya sehingga saya dapat berdiri tegar dan menyelesaikan skripsi saya yang berjudul "Sistem Member Card Dalam Transaksi Jual Beli Di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam". Sholawat beriring salam selalu saya lantunkan untuk baginda Rasul Muhammad SAW.

Karya ini ku persembahkan untuk mereka yang kusayangi, yang telah membuat hidupku memiliki arti :

- ✚ Kedua orang tua saya yang sangat saya cintai. Bapak Ja'allani dan Ibu Juainah. Berjuta rasa terima kasih saya sampaikan untuk dua orang terhebat dalam hidup saya yang tak pernah lelah mencurahkan kasih sayangnya dan selalu memberikan dukungannya kepada saya hingga detik ini. Tanpa kalian aku hanyalah sebuah benang yang tak berarti yang tidak bisa dirajut menjadi kain yang indah. Tentu ini pintu awal yang kalian bukakan agar aku bisa berjuang untuk mewujudkan harapan besar ku.*
- ✚ Saudara-saudaraku tercinta dan tersayang, si kembar Anda Hidayatullah dan Andi Mustahrinal, adek bungsuku Fadli Ansyori terima kasih telah menjadi penyemangat agar bisa jadi contoh yang baik buat kalian.*
- ✚ Dosen pembimbing I (Asnaini, MA) dan pembimbing II (Romi Adetio Setiawan, MA) yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing saya selama penyusunan skripsi ini.*
- ✚ Dio Ibnu Ibrianto yang selalu memberi dukungan untuk saya dalam menyelesaikan skripsi ini.*

- ✚ *Sahabat terbaikku Ragini Atwindaya S, Eke Puspita Sari, Nurul Khotimah, Mia Erla Sari, Neli Putri Yani, Niki, Alifiya, terima kasih buat semua waktu yang kita lewati bersama dan semua cerita suka duka kita.*
- ✚ *Teman-teman Seperjuangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, lokal Ekis C yang tak dapat saya sebutkan satu persatu, yang juga telah memberikan semangat dan masukan kepada saya untuk terus melangkah maju demi meraih kesuksesan.*
- ✚ *Keluarga KKN kelompok 41 Desa Riak Siabun I kecamatan sukaraja kabupaten selama terima kasih buat waktu yang kita lewati bersama.*
- ✚ *Almamaterku yang telah menempahiku*

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul “Sistem *Member Card* Dalam Transaksi Jual Beli Di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam”. Adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik, baik di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu maupun diperguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 21 Juli 2016 M
1437 H

Mahasiswa yang menyatakan



Dira Rahma Yeti
NIM. 2123138388

ABSTRAK

Sistem *Member Card* Dalam Transaksi Jual Beli Di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam oleh Dira Rahma Yeti NIM 2123138388.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui hukum sistem *member card* dalam transaksi jual beli di Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu perspektif ekonomi Islam. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Informan penelitian ditentukan secara purposive sampling yaitu pemilik *Business centre*, asisten *Business centre* dan anggota pengguna *member card*. Analisis data dilakukan dengan teknik reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa: Sistem *member card* dalam transaksi jual beli di Sophie Paris yang ingin bergabung menjadi anggota *member* membayar uang pendaftaran Rp.70.000, mendapatkan tas, buku panduan, dan ID *card*, diskon 30% katalog Sophie Paris 20% katalog Sunday, bonus dan *reward* setiap naik peringkat. Sistem *member card* dalam transaksi jual beli perspektif ekonomi Islam yang diberikan secara cuma-cuma ataupun berbayar pada awal pendaftaran sah dan boleh saja, jika tidak bertentangan dengan prinsip ekonomi Syariah. Dari penjelasan lembaga-lembaga fatwa dapat dipahami bahwa sistem *member card* tidak dibolehkan memungut uang untuk mengambil keuntungan lebih dari konsumen yang ingin menjadi anggota, namun pemungutan uang tersebut diperbolehkan jika uang yang ditarik dari pemegang *member card* hanya sebatas uang pengganti biaya pembuatan kartu dan pihak penerbit sama sekali tidak mengambil keuntungan dari penerbitan kartu tersebut. Sistem *Member card* di Sophie Paris Hibrida dengan sistem berbayar pada awal pendaftaran itu tidak boleh karena uang pendaftaran atau administrasi bukan sebagai pengganti pembiayaan pembuatan *member card* melainkan uang pendaftaran jika ingin bergabung menjadi anggota member.

Kata kunci : Sistem, Member Card, Jual Beli Dalam Islam

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kepada Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Sistem *Member Card* Dalam Transaksi Jual Beli Perspektif Ekonomi Islam Di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu”.

Shalawat dan Salam untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun di akhirat.

Penyusunan skripsi bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I) pada program Studi Ekonomi Syari’ah Jurusan Ekonomi Islam Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H .Sirajuddin M, M.Ag, MH selaku Rektor IAIN Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, MA, selaku Pembimbing I dan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu.
3. Desi Isnaini, MA Ketua Jurusan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
4. Romi Adetio Setiawan, MA selaku pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
5. Kedua orang tuaku yang selalu mendo’akan kesuksesan penulis.
6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
7. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal adminitrasi.
8. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari akan banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini kedepan.

Bengkulu, 21 Juli 2016 M
1437 H

Dira Rahma Yeti
Nim 2123138388

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	
HALAMAN PENGESAHAN	
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN PENYATAAN	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan Penelitian	10
D. Kegunaan Penelitian.....	10
E. Penelitian Terdahulu.....	11
F. Metode Penelitian.....	15
1. Jenis Dan Pendekatan Penelitian.....	15
2. Lokasi Penelitian.....	16
3. Informan Penelitian	16
4. Sumber Dan Teknik Pengumpulan Data.....	16
5. Teknik Analisis Data	18
G. Sistematika Penulisan.....	19
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Sistem	
1. Pengertian Sistem.....	20
B. <i>Member Card</i>	
1. Pengertian <i>Member Card</i>	20
2. Hukum <i>Member Card</i>	22
C. Jual Beli Dalam Islam	
1. Pengertian Jual Beli	30
2. Dasar Hukum Jual Beli	33
3. Rukun Dan Syarat Jual Beli	34
4. Jual beli yang dilarang dalam Islam dan yang diperbolehkan	39
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	
A. Sejarah Berdirinya Perusahaan Sophie Paris	51
B. Sophie Martin Berubah Menjadi Sophie Paris Pada Katalognya	54
C. Visi Dan Misi Sophie Paris	54
D. Keanggotaan Sophie Paris	54
E. Profil singkat <i>Business Centre</i>	55

BAB VI HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Sistem <i>Member Card</i> Dalam Transaksi Jual Beli	58
B. Sistem <i>Member Card</i> Dalam Transaksi Jual Bel Di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam	66
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	75
B. Saran-saran	76

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1	57
------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Lembar Pengajuan Judul
- Lampiran 2 : Bukti Menghadiri Seminar Proposal
- Lampiran 3 : Daftar Hadir Seminar Proposal
- Lampiran 4 : Catatan Perbaikan Proposal Skripsi
- Lampiran 5 : Halaman Pengesahan SK Pembimbing
- Lampiran 6 : Surat Penunjukan
- Lampiran 7 : Pedoman Wawancara
- Lampiran 8 : Data Informan
- Lampiran 9 : Halaman Pengesahan Surat Izin Penelitian
- Lampiran 10 : Permohonan Izin Penelitian
- Lampiran 11 : Rekomendasi KP2T
- Lampiran 12 : Izin Penelitian BPPTPM
- Lampiran 13 : Surat Keterangan Izin Penelitian
- Lampiran 14 : Surat Keterangan Selesai Penelitian
- Lampiran 15 : Jadwal Penelitian
- Lampiran 16 : Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Ekonomi sebagai suatu usaha mempergunakan sumber-sumber alam secara rasional untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan, sesungguhnya melekat pada watak manusia. Tanpa disadari, kehidupan manusia sehari-hari didominasi kegiatan ekonomi. Sebutan secara rasional pada dirinya mengandung arti nilai, mempergunakan sumber-sumber daya secara rasional menunjukkan adanya keharusan memilih sejumlah alternatif cara penggunaan sumber-sumber daya, akan tetapi secara ekonomi cara yang lebih rasionalah yang seharusnya dipilih. rasionalitas disini telah menyiratkan nilai ekonomi.¹

Di era globalisasi dan perdagangan bebas ini, dengan dukungan ilmu pengetahuan, teknologi, dan informasi yang mudah didapat maka semakin luas alur keluar masuknya barang dan jasa melintasi batas-batas Negara, hal ini mempermudah masyarakat untuk memenuhi kebutuhan akan barang dan jasa. Perkembangan teknologi dan ekonomi yang sangat pesat telah menghasilkan berbagai jenis dan variasi dari masing-masing barang dan jasa yang dapat dikonsumsi. Barang dan jasa tersebut pada umumnya merupakan barang dan jasa yang beraneka ragam. Dengan digolongkan produk yang sedemikian banyaknya melalui dukungan teknologi komunikasi dan informasi, maka telah terjadi perluasan ruang gerak arus transaksi barang dan

¹Abdul Aziz, Mariyah Ulfah, *Kapita Seleka Ekonomi Islam Kontemporer* (Cirebon: Alfabeta, 2010), h. 48

jasa yang melintas batas-batas wilayah suatu negara baik yang berasal dari dalam negeri maupun di luar negeri.²

Bisnis merupakan aktivitas manusia secara keseluruhan dalam upaya mempertahankan hidup, mencari rasa aman, memenuhi kebutuhan, sosial dan harga diri serta mengupayakan pemenuhan aktualisasi diri, yang pada kesemuanya secara intern terhadap nilai-nilai etika. Etika dibutuhkan dalam bisnis ketika manusia mulai menyadari bahwa dibidang bisnis justru telah menyebabkan manusia semakin tersisih dari nilai-nilai kemanusiaan dan mendorong munculnya egoisme dan praktek monopoli, sifat ingin menguasai apa saja tanpa pernah merasa puas. Manusia takut persaingan bisnis menjadi tidak sehat dan tidak lagi memperhatikan norma dan etika.³

Pelanggaran nilai etika dalam bisnis atau dalam perdagangan mungkin atau tidak mungkin akan menimbulkan kerugian seketika atau kerugian yang dapat dilihat oleh pihak-pihak yang melakukannya. Tetapi pelanggaran nilai etika biasanya akan melibatkan bayak kerugian bagi orang lain, dan dengan demikian penggunaanya dilarang sama sekali. oleh karena itu, Al-Qur'an secara jelas dan tegas menggariskan seperangkat sistem nilai dan moral untuk mengatur dan memperlancarkan lalu lintas ekonomi dan bisnis manusia. Ini artinya, bahwa Islam tidak ingin bisnis itu bebas berjalan sesuai dengan logika, aturan dan kodratnya sendiri.⁴

² Sri Neni Imaniati, *Hukum Ekonomi Dan Ekonomi Islam* (Bandung: Mandarmaju, 2002), h. 161.

³Yusuf Qardhawi, *Peran Nilai Dan Moral Dalam Perekonomian Islam* (Jakarta: Robbbani Press, 2001), h. 321

⁴ Faisal Badroen, *Etika Bisnis Dalam Islam* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2006), h. 177

Dalam dunia perdagangan, Islam menganjurkan agar nilai etika dijunjung tinggi dalam kehidupan.⁵ Dalam pandangan Islam seluruh segi manusia di dasarkan atas motif moral, seluruh segi hidup harus dikembalikan kepada fitrah penciptaan manusia yakni pengabdian kepada tuhan.

Pemasaran dapat disebut sebagai sebuah upaya marketer (pemasar) menata-mengelola pasar untuk memenuhi permintaan konsumen dalam memuaskan kebutuhan atau keinginannya terhadap produk melalui pertukaran dan transaksi nilai dengan biaya antara pembeli dengan marketer. Proses pertukaran itu bukan yang gampang, marketer harus mencari pembeli, mengenali kebutuhan mereka, merancang produk dengan baik, menetapkan harga, mempromosikan dan menyimpan serta mengirimkannya kepada konsumen, ini memerlukan perencanaan dan evaluasi yang terus-menerus.⁶

Pemasaran sering diartikan dengan penjualan. Pengertian pemasaran sebenarnya lebih luas dan kegiatan penjualan. Bahkan sebaliknya, penjualan adalah sebagian dari kegiatan pemasaran. pemasaran tidak hanya meliputi kegiatan menjual barang dan jasa saja, tetapi mencakup beberapa kegiatan lain yang cukup kompleks seperti riset mengenai perilaku konsumen, riset mengenai potensi pasar, kegiatan untuk mengembangkan produk baru, dan kegiatan mendistribusikan dan mempromosikan barang yang dijual.⁷

⁵ Muslich, *Etika Bisnis Islam (Yogyakarta: Ekonisia, 2004)*, h. 47

⁶ Ali hasan, *Manajemen Binis Syari'ah...*, h. 159

⁷ Idri, *Hadis Ekonomi Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), h. 263

Banyak perusahaan yang berusaha memenangkan persaingan dengan cara memanfaatkan peluang bisnis yang ada dan berusaha menerapkan strategi pemasaran yang tepat dalam rangka menguasai pasar.⁸

Islam memberikan ruang gerak yang luas bagi umat Islam untuk melakukan aktifitas ekonominya sehingga dapat meningkatkan kesejahteraannya asalkan tidak melanggar hukum. Berbisnis merupakan aktivitas yang sangat dianjurkan dalam ajaran Islam. Sebagai firman Allah QS. An-Nisa. 29:

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

Artinya: *Wahai orang-orang yang beriman! janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah maha penyayang kepadamu.*⁹

Jual beli menurut etimologi atau bahasa diartikan sebagai pertukaran sesuatu dengan sesuatu (yang lain). Sedangkan menurut terminologi atau istilah yang dimaksud dengan jual beli adalah suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan

⁸ Sutisna, *Pelaku Konsumen & Komunikasi Pemasaran*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2003), h. 15

⁹ Departemen Agama, *Al-Qur'an Dan Terjemahan*, (Bandung: Diponegoro, 2008), h.83

disepakati.¹⁰ Dengan demikian secara umum jual beli itu memang dihalalkan oleh Allah SWT dengan ketentuan apabila jual beli itu telah memenuhi syarat dan rukunnya.

Sophie Paris merupakan sebuah perusahaan yang didirikan oleh Bruno Hasson pada tahun 1995 dengan kantor pusatnya terletak di Jakarta. Perusahaan tersebut menyediakan berbagai produk fashion seperti tas, baju, aksesoris dan juga berbagai produk kosmetik. Produk-produk yang ditawarkan tersebut dikenal dengan merek sophie Martin.¹¹

Brand “sophie Martin” diambil dari nama seorang *desigher* wanita berkebangsaan prancis yang telah merancang berbagai bentuk tas wanita yang trendy. Hingga kini produk-produk Sophie Paris telah merambah keluar negeri, antara lain: philipina, maroko, dan Vietnam. Dengan mengandalkan strategi pemasaran berbasis Multi level Marketing (MLM), perusahaan berbasis Martin sukses membangun jaringan bisnis penjualan produk-produk fashionnya di Indonesia dan beberapa Negara di dunia.¹²

Kartu anggota (*member card*) dalam transaksi jual beli merupakan salah satu yang memiliki banyak problematika jika dikaitkan dengan ekonomi Islam. Para ulama kontemporer sepakat bahwa boleh hukumnya menerbitkan serta menggunakan *member card* yang diberikan secara cuma-cuma kepada para pelanggan. Seperti *member card* yang diterbitkan oleh beberapa

¹⁰ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Rajawali Pers, 2008). h. 5

¹¹ Sophie Paris. www.sophieparis.com/id/index.php/m-about-us. Diakses Pada Tanggal 14 April 2016

¹² Sophie Paris. www.sophieparis.com/id/index.php/m-about-us. Diakses Pada Tanggal 14 April 2016

maskapai penerbangan, dimana pemegangnya berhak mendapat berbagai fasilitas, misalnya, potongan harga tiket.

Keterangan ini merupakan keputusan *Majma' Al-Fiqh Al-Islami* (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 secara cuma-cuma".

Hal ini dibolehkan, karena akad yang terjadi antara penerbit kartu dan pemegang kartu adalah akad hibah, sehingga sekalipun asas kerja *member card* mengandung unsur *gharar* disebabkan ketidak-jelasan potongan harga barang yang didapatkan dan berapa besarnya potongan saat menerima *member card*, tidak mempengaruhi keabsahan akad. Sebagaimana yang telah dijelaskan.

Adapun *member card* yang pemegangnya disyaratkan membayar iuran keanggotaan atau membeli *ID card* tersebut, maka terdapat perbedaan pendapat para ulama kontemporer. Salah satunya menurut pendapat Sami As Suwaylim hukumnya dibolehkan. Karena uang iuran tersebut adalah sebagai imbalan untuk pihak pengelola/penerbit kartu atas jasa mencari potongan harga dari perusahaan yang menjual barang/jasa serta kemudian memberitahukannya kepada pemegang *member card*. Dan upah atas kerja ini hukumnya halal.

Pendapat ini tidak kuat, karena jasa yang diberikan oleh penerbit kartu mengandung unsur gharar (ketidak jelasan). Bentuk *ghararnya* adalah pemegang kartu saat membayar iuran keanggotaan/membeli *member card*, tidak tahu berapa potongan harga yang akan dia dapatkan dan dari barang apa saja. Di samping itu, pemegang kartu juga tidak tahu apakah uang yang ia bayarkan lebih besar dari pada potongan harga yang ia dapatkan saat berbelanja. Jika uang yang ia bayarkan lebih besar dari potongan harga, berarti dia rugi Dan sebaliknya. Ini jelas termasuk *gharar* (ketidak jelasan) dan *qimar* (perjudian).

Selain *gharar*, *member card* jenis ini juga mengandung unsur *riba ba'i* (riba jual beli), di mana pemegang kartu menukar uang iuran keanggotaan dengan uang potongan harga barang/jasa yang sejenis namun berbeda nominalnya dan tidak tunai.¹³

Disinilah ada keracuan mengenai hukum *member card* yang sebenarnya. karena banyak perbedaan pendapat dari tokoh-tokoh agama mengenai hukum menggunakan *member card* dan dikaitkan dengan perspektif ekonomi Islam yang menjadikan tolak ukur problermatika kontemporer tersebut.

Dalam hal ini penulis memilih Sophie Paris sebagai obyek penelitian, dengan alasan bahwa ditinjau dari ekonomi Islam ada kalangan ulama kontemporer yang membolehkan dan ada kalangan yang melarang menggunakan *member card*, Sophie Paris adalah salah satu dari sekian

¹³ Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer* (Bogor: P.T. Berkah Mulia Insani, 2013), h. 309

banyak bisnis retail di kota Bengkulu, yang dalam praktek bisnisnya menggunakan sistem *member card* atau keanggotaan bagi siapa saja yang menghendaki harga lebih murah dari harga eceran. Salah satu perbedaan dalam praktek penggunaan *member card* dengan bisnis retail lainnya, yaitu tujuan utama dari *member card* Sophie Paris ini tidak hanya untuk mendapatkan potongan harga melainkan juga untuk mengikuti program “kumpul-kumpul poin”. Untuk mendapatkan kartu member tersebut, akan dikenai biaya Rp.70.000.00,-. Setiap anggota yang menggunakan *member card* ini akan mendapatkan potongan harga sebesar 30% untuk katalog Sophie Paris dan 20% untuk katalog sunday dalam setiap produk yang dibeli. Jika anggota menggunakan kartu tersebut secara terus menerus, mungkin dia akan beruntung, tetapi sebaliknya jika dia tidak memakainya kecuali hanya sedikit saja, atau tidak memakainya sama sekali, tentunya dia akan merugi. Ini adalah bentuk perjudian yang diharamkan Islam dalam pemberlakuan *member card*. Di Sophie Paris ini konsumen membeli produk dengan melihat gambar di katalog dengan harga yang sudah ditetapkan oleh produk tersebut.

Selain itu, pemegang kartu member Sophie Paris juga mendapat undian berhadiah. Melihat fenomena itulah penulis memandang apakah program-program dan undian yang diberlakukan dengan menggunakan *member card* sudah sesuai dengan Ekonomi Islam.

Pentingnya ekonomi Islam diterapkan dalam memecahkan masalah ini, dan itu membutuhkan penggalian dan pencarian dari hukum Islam yang

berkenaan dengan ekonomi Islam ini, dan penulis yakin dalam hukum Islam masih banyak etika bisnis yang bisa diambil dan diterapkan dalam peraturan bisnis modern, sehingga tidak ada lagi keraguan bagi umat Islam dalam menjalankan usaha bisnis.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis tertarik untuk mengkaji masalah penelitian tentang **“Sistem *Member Card* Dalam Transaksi Jual Beli Di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam”**

B. Rumusan Masalah

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

1. Bagaimana sistem *member card* dalam transaksi jual beli di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu?
2. Bagaimana sistem *member card* dalam transaksi jual beli di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu perspektif Ekonomi Islam?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini, sesuai dengan rumusan masalah di atas adalah :

1. Untuk mengetahui sistem *member card* dalam transaksi jual beli di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu.
2. Untuk mengetahui sistem *member card* dalam transaksi jual beli di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu perspektif Ekonomi Islam.

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini memberi informasi tentang sistem *member card* dalam transaksi jual beli dalam prakteknya di masyarakat digunakan untuk menemukan konsep baru dalam strategi pemasaran yang Islami terutama dalam sistem *member card* yang sesuai dengan Islam. Di samping itu, unsur-unsur syariah yang terkandung dalam sistem *member card* sehingga penelitian ini dapat digunakan untuk memperkaya khasanah ilmu pengetahuan sebagai bahan referensi bagi peneliti yang akan datang.

2. Kegunaan Praktis

- a. Bagi Sophie Paris yaitu dengan diketahuinya cara transaksi jual beli menggunakan *member card* dapat bermanfaat untuk mengembangkan sistem *member card* yang lebih baik sesuai dengan aturan hukum bisnis Islam serta akan dapat memberikan arahan pengelolaan sistem *member card* yang berbasis ekonomi Islam.
- b. Bagi member, dapat memberikan pengetahuan kepada para member (anggota) mengenai sistem *member card* dalam jual beli yang sesuai dengan ekonomi Islam.
- c. Bagi pihak lain, terutama di dunia pendidikan, penulis berharap penelitian ini dapat menambah bahan kepustakaan dan berguna bagi pengembangan pengetahuan masyarakat tentang penjualan menggunakan sistem *member card* secara Islami.

E. Penelitian Terdahulu

Penelitian Serli Wijaya yang berjudul “Implementasi *Membership Card* Dan Pengaruhnya Dalam Meningkatkan Loyalitas Pengunjung Restoran Di Surabaya” Universitas Kristen Petra .2011. Penelitian ini bertujuan untuk meneliti pengaruh program *membership cards* yang dijalankan oleh banyak restoran di Surabaya dalam membangun loyalitas pengunjung terhadap restoran yang bersangkutan. Hasil penelitian terungkap bahwa variabel kepuasan memberikan pengaruh yang signifikan dalam membangun loyalitas pengunjung pada restoran. Namun demikian, kemampuan variabel kepuasan dalam menjelaskan variasi atau mempengaruhi tingkat loyalitas pengunjung sangat kecil yaitu hanya sebesar 18,1%. Meski dapat dikatakan bahwa program *membership card* cukup efektif dalam membuat pengunjung yang merupakan pemilik *membership card* setia kepada restoran, namun sebenarnya loyalitas pengunjung sebagian besar dipengaruhi oleh faktor-faktor lain di luar kepuasan mereka terhadap program *membership card*. Perbedaan pada penelitian ini pada objeknya pada penelitian tersebut Restoran Di Surabaya. sedangkan pada penelitian saya di Sophie Paris Hibrida cabang Kota Bengkulu. Masalah yang dibahas pada penelitian tersebut Implementasi *Membership Card* Dan Pengaruhnya Dalam Meningkatkan Loyalitas Pengunjung Restoran Di Surabaya. Penelitian ini menggunakan *member card* untuk mengetahui loyalitas pelanggan, memberikan pengaruh yang signifikan dalam membangun loyalitas

pengunjung pada restoran. Sedangkan, pada penelitian ini mengetahui penggunaan dan sistem *member card* dalam transaksi jual beli di Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu perspektif ekonomi Islam.¹⁴

Penelitian Dwi Oktaviani yang berjudul “ Pemberian Potongan Harga Dengan Kartu Member Dalam Transaksi Jual Beli Di Grosir Batik Yudhistira Yogyakarta Ditinjau Dari Hukum Islam Dan Undang-Undang Perilaku Konsumen” Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta 2015. Dalam penelitian ini mengatakan bahwa praktek pemberian potongan harga dengan kartu *member* di pusat Grosir Batik Yudhistira Yogyakarta diperbolehkan sesuai dengan prinsip *an-taradin* dalam hukum Islam dan undang-undang perlindungan konsumen. Hal ini dibuktikan oleh beberapa hal, diantaranya rasa nyaman untuk berbelanja dengan tawaran harga murah sesuai dengan kemampuan biaya konsumsi masyarakat, adanya kartu *member* yang dijadikan suatu perikatan dengan penjual, harga yang transparan tanpa ada kesamar-samaran sehingga mampu menimbulkan penipuan. Praktek tersebut diselenggarakan bukan hanya semata-mata mencari keuntungan semata, namun juga demi kemaslahatan bersama antara penjual dan pembeli agar transaksi yang dilakukan sah baik secara hukum Islam maupun peraturan perundangan yang mengatur.¹⁵

¹⁴Wijaya, Serli. “Implementasi Membership Card Dan Pengaruhnya Dalam Meningkatkan Loyalitas Pengunjung Restoran Di Surabaya” Universitas Kristen Petra: *Skripsi* Sarjana, Program Studi Manajemen Perhotelan . 2011

¹⁵ Dwi Oktaviani, Pemberian Potongan Harga Dengan Kartu Member Dalam Transaksi Jual Beli Di Grosir Batik Yudhistira Yogyakarta Ditinjau Dari Hukum Islam Dan Undang-Undang Perilaku Konsumen, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, *Skripsi* Sarjana, Fakultas Syari’ah dan Hukum. 2015.

Penelitian Erry Fitrya Primadhany yang berjudul “ Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon (Studi Kasus Di Pertokoan Pasar Baru Palangkarya)” Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2012. Dalam penelitian ini mengatakan sistem diskon pada pertokoan pasar baru palangkaraya perspektif umum diantaranya: pembelian barang dengan jumlah banyak, pada saat-saat tertentu misalnya ketika akan tiba hari raya, diberikan pada barang yang sedang “*trend*” di kalangan pembeli, diberikan pada barang-barang stok lama. Kemudian terdapat sistem diskon yang ditinjau dari perspektif penjual yaitu harga barang yang dinaikkan terlebih dahulu sebelum dikenakan sistem diskon. Tinjauan hukum Islam terdapat sistem diskon di pertokoan pasar baru palangkaraya dibagi menjadi dua, yaitu: Diperbolehkan, karena rukun dan syarat pada akad jual beli telah terpenuhi yaitu yang terdapat pada toko Setiawan dan toko Any. Diharamkan, karena terdapat syarat pada objek akad yang tidak terpenuhi dan terdapatnya unsur-unsur yang dilarang dalam jual beli yaitu *tadlis* dan *najasy*. Hal ini ditemukan pada jual beli diskon toko Yenni. Pihak toko Yanie tidak memeriksa kualitas barang yang dijual dengan sistem diskon, sehingga terdapat barang cacat yang tetap dijual kepada pembeli, selain itu harga barang sebelum dikenakan diskon telah dinaikkan dengan alasan mengikuti harga pasar sehingga barang yang dikenakan diskon sebenarnya merupakan harga normal. Perbedaan dengan penelitian ini objek penelitian: di pertokoan pasar barass palangkaraya, sedangkan penelitian saya objeknya di Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu. masalah yang dibahas: pada penelitian tersebut

permasalahan yang diteliti oleh peneliti yaitu mengetahui tinjauan hukum Islam terhadap sistem diskon, sedangkan penelitian saya membahas permasalahan sistem *member card* dalam transaksi jual beli di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu perspektif ekonomi Islam.¹⁶

Penelitian Tan Dani Stevano yang berjudul “ Pengaruh Kepuasan Pelanggan *Membership Card* Oriflamme Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Kosmetika Oriflame Di Yogyakarta” Universitas Kristen Satya Wacana, 2012. dalam penelitian ini mengatakan sebagian besar responden menyatakan bahwa sejak memiliki *membership card* Oriflame, responden merasakan tingkat kepuasan atas fasilitas yang diberikan seperti memberikan harga yang murah, memberikan pelayanan yang lebih baik, memberikan kemudahan dalam mendapatkan produk dan memberikan kecepatan dalam proses transaksi. Kepuasan pelanggan dalam menggunakan program *membership card* oriflame berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan pada Kosmetika Oriflame di kota Yogyakarta dengan nilai dari nilai signifikansi. persamaan dengan penelitian ini sama-sama meneliti *member card*. Perbedaan dengan penelitian ini objek penelitian: oriflame di Yogyakarta, sedangkan pada penelitian saya objeknya di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu. masalah yang dibahas: pada penelitian tersebut permasalahan yang diteliti oleh peneliti yaitu mengetahui kepuasan pelanggan program *membership card*, sedangkan penelitian saya membahas permasalahan sistem *member*

¹⁶ Primadhany, Erry Fitrya, “ *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon (Studi Kasus Di Pertokoan Pasar Baru Palangkarya)*” Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, Karya Ilmiah, Jurusan Hukum Bisnis Syari’ah. 2012.

card dalam transaksi jual beli di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu perspektif ekonomi Islam.¹⁷

Berdasarkan tinjauan pustaka di atas jelas ada perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan. Penyusun dalam penelitian ini mengkaji tentang “Sistem *member card* dalam Transaksi Jual Beli Di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam”

F. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif karena bertujuan untuk menggambarkan fenomena yang ada dan menganalisis dalam perspektif ekonomi Islam. Pendekatan yang digunakan adalah kualitatif, yang dimaksud kualitatif dalam penelitian ini adalah salah satu jenis penelitian yang bertujuan untuk mendeskripsikan secara apa adanya, sistematis faktual, sesuai dengan apa adanya, atau mencoba menggambarkan fenomena secara detail.

2. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu. Jl. Hibrida Raya No.44 rt.05/05 Sidomulyo. Pemilihan lokasi ini sebagai tempat yang relevan terhadap permasalahan dalam penelitian. Sophie Paris ini termasuk toko yang menggunakan sistem *member card* dalam transaksi jual beli dengan jumlah 6.683 member.¹⁸

¹⁷ Stevano, Tan Dani, “Pengaruh Kepuasan Pelanggan Membership Card Oriflamme Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Kosmetika Oriflame Di Yogyakarta” Universitas Kristen Satya Wacana, *Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomika Dan Bisnis Program Studi Manajemen*. 2012.

¹⁸Yeni, Business Centre (BC), Wawancara, 20 April 2015

3. Informan Penelitian

Teknik yang digunakan dalam memilih informan yaitu dengan menggunakan teknik purposive sampling merupakan salah satu teknik pengambilan Informan secara sengaja atau spesifik (purposive) maksudnya peneliti menentukan sendiri sampel yang diambil karena ada pertimbangan tertentu. Informan dalam penelitian ini sebanyak 11 orang, yang terdiri dari 1 orang pemilik *Business Centre*, 1 orang asisten *Business Centre*, dan 9 orang anggota pemilik *member card*.

4. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

Adapun sumber data yang didapatkan dalam penelitian ini terbagi menjadi dua macam, yaitu:

- a. Sumber Data Primer, yaitu data yang diterima langsung dari subyek penelitian yaitu wawancara atau observasi.
- b. Sumber Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari Mengumpulkan data tertulis berupa arsip-arsip di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu dan termasuk juga berupa buku-buku tentang pendapat dan teori yang ada hubungannya dengan penelitian ini.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah:

a. Observasi

Observasi yang dilakukan dengan cara memperhatikan, mengamati, secara langsung sistem *member card* pada lokasi penelitian. Sesuai dengan fakta atau kenyataan yang ada dengan mengumpulkan pertanyaan dari kenyataan yang menjadi perhatian. Teknik observasi

digunakan untuk mengidentifikasi masalah pada data awal penelitian ini.

b. Wawancara

Wawancara dilakukan dengan pemilik *Business Centre Sophie Paris* Hibrida Kota Bengkulu dan mengumpulkan data dengan mengadakan tatap muka secara langsung. Wawancara dilakukan dengan menggunakan pedoman wawancara yang berisi daftar pertanyaan sesuai tujuan yang ingin dicapai.

c. Dokumentasi

Dokumentasi untuk pengumpulan data atau pemberian bukti-bukti atau keterangan-keterangan (seperti gambar, kutipan, guntingan koran dan bahan referensi lainnya). Pemilihan, pengolahan dan penyimpanan informasi dalam bidang pengetahuan. Dalam penelitian ini metode dokumentasi digunakan untuk melengkapi data laporan yang dapat diperoleh penelitian melalui dokumen-dokumen dan arsip administrasi.

5. Teknik Analisa Data

Analisis data adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang dapat disajikan kepada orang lain. sesuai dengan pendekatan yang digunakan, maka analisis data dilakukan dengan teknik sebagai berikut.

- a. Reduksi data (*data reduction*). reduksi data adalah proses berupa membuat singkatan, coding, memusatkan tema, dan membuat batasan-batasan permasalahan. reduksi data merupakan bagian dari analisi yang mempertegas, memperpendek dan membuat fokus sehingga kesimpulan akhir dapat dilakukan.
- b. Penyajian data (*data display*). Penyajian data (*data display*) adalah suatu rakitan organisasi informasi yang memungkinkan kesimpulan riset dapat dilakukan. Dengan melihat Penyajian data (*data display*), peneliti akan mengerti apa yang terjadi dalam bentuk yang utuh.
- c. Penarikan kesimpulan (*conclusion data*). Dari awal pengumpulan data, peneliti harus sudah mengerti apa arti dari hal-hal yang ia temui dengan melakukan pencatatan-pencatatan data. Data yang telah terkumpul dianalisis secara kualitatif untuk ditarik suatu kesimpulan.

G. SISTEMATIKA PEMBAHASAN

Bab pertama berisi pendahuluan yang memuat penjelasan tentang, latar belakang, masalah, tujuan dan kegunaan, penelitian terdahulu, landasan teori, metode penelitian, sistematika pembahasan.

Bab kedua membahas pengertian sistem, menjelaskan *member card*, serta tinjauan umum tentang jual beli dalam Islam.

Bab ketiga membahas tentang gambaran umum perusahaan Sophie Paris, yang didalamnya mencakup sejarah singkat perusahaan, visi-misi, profil singkat *Business Centre*, struktur organisasi, fasilitas yang ada dalam *member card* di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu. .

Bab keempat membahas hasil penelitian dan pembahasan yang terdiri dari temuan penelitian menjelaskan bagaimana *member card* dalam transaksi jual beli di Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu. Dan menjelaskan sistem *member card* dalam transaksi jual beli Di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu Perspektif ekonomi Islam.

Bab kelima penutup yang mencakup kesimpulan sekaligus saran berkaitan dengan hasil penelitian yang ditemukan oleh penulis sekaligus diajukan sebagai jawaban atas pokok masalah.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. SISTEM

1. Pengertian sistem

Sistem adalah perangkat unsur yang secara alami saling berkaitan sehingga membentuk suatu totalitas.¹⁹ Sistem adalah kumpulan dari elemen-elemen yang disebut subsistem yang saling berinteraksi dan mempunyai tujuan.²⁰ Sistem adalah seperangkat komponen yang berada dalam suatu organisasi yang saling berhubungan dalam menunjang aktivitas kinerja suatu organisasi. Keberadaan sistem menjadi semakin penting pada saat organisasi semakin berkembang, yaitu terutama pada saat perusahaan memasuki pasar, maka segala keputusan tidak mungkin lagi dilakukan dengan perangkat sistem yang sederhana.²¹

B. MEMBER CARD

1. Pengertian *Member Card*

Member card atau - dalam bahasa Arabnya – *Bithaqtu at Takhfidh* adalah kartu yang mana pemiliknya akan mendapatkan *discount* dari harga barang-barang atau beberapa pelayanan yang diberikan oleh perusahaan-perusahaan tertentu.²²

¹⁹ Ehta Setiawan, *KBBI Online*. <http://kbbi.web.id/sistem>. Diakses Pada Tanggal 4 April 2016

²⁰ Nurul Huda dan Mustafa Edwin Nadution, *lembaga keuangan syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), h. 98

²¹ Irfan Fahmi, *Manajemen Teori, Kasus, Dan Solusi* (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 249

²² Ahmad Zain An Najah, *Hukum Menggunakan Member Card*. <http://www.ahmadzain.com/read/karya-tulis//262/hukum-menggunakanmember-card/>. Diakses Pada Tanggal 02 April 2016

Member card yang bisa disebut juga dengan kartu diskon yaitu; kartu yang pemegangnya mendapat potongan harga khusus pada saat berbelanja di beberapa toko yang telah menyepakati sebelumnya untuk memberikan potongan harga.²³

Berdasarkan pihak yang menerbitkannya *member card* atau kartu diskon dapat dibagi menjadi dua bagian:²⁴

- a. 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 bersedia memberikan diskon bagi setiap pembeli dengan 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.

Untuk mendapatkan kartu tersebut, calon anggota mendaftarkan diri pada perusahaan penerbit dan membayar iuran keanggotaan.

- b. Kartu diskon khusus. Kartu diskon ini diterbitkan oleh sebuah perusahaan jasa/barang, seperti toko buku atau swalayan. Setiap kali pemegang kartu ini berbelanja di toko tersebut atau cabangnya maka dia akan diberi potongan harga khusus. Keuntungan penerbitan kartu ini bagi pihak toko adalah menarik pembeli serta mengikatnya agar selalu

²³ Erwadi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer* (Bogor: P.T. Berkah Mulia Insani, 2013), h. 308

²⁴ Erwadi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer...*, h. 308

membeli kebutuhannya pada toko tersebut, sekalipun keuntungannya lebih kecil.

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.

Member card mempunyai banyak macam, diantaranya adalah :
 Pertama : *Free member card* yaitu kartu keanggotaan yang didapatkan dengan cara gratis, atau sekedar membayar uang biaya pembuatan kartu.
 Kedua : *Special member card*, yang mana transaksi terjadi dari dua pihak saja : penyelenggara yang mengeluarkan kartu, dan anggota atau peserta yang membeli kartu. Ketiga : *Common member card* yang mana transaksi terjadi dari tiga pihak : penyedia barang dan jasa, penyelenggara yang mengeluarkan kartu, serta anggota atau peserta yang membeli kartu.
 Kedua macam *member card* tersebut didapat dengan cara membayar.²⁵

2. Hukum *Member Card*

Untuk jenis kartu yang gratis, para ulama membolehkan untuk bertransaksi dengannya. Adapun untuk jenis kartu yang tidak gratis para ulama berbeda pendapat di dalam menetapkan status hukum menggunakan *member card*.

²⁵Ahmad Zain An Najah. *Hukum Menggunakan Member Card*. http://www.ahmadzain.com/read/karya-tulis//262/hukum-menggunakan_member-card/. Diakses Pada Tanggal 02 April 2016

a. Mayoritas ulama kontemporer menyatakan keharamannya. Mereka menyatakan alasan-alasan sebagai berikut :

1) *Member card* mengandung *gharar*. Karena anggota sudah membayar kartu, dengan tujuan mendapatkan *discount* dari harga barang atau jasa yang ditawarkan, padahal dia tidak mengetahui kadar *discount* yang akan diterimanya, mungkin saja jumlahnya lebih kecil dari harga *member card* itu sendiri, bisa jadi lebih besar dari harga *member card* tersebut. Hal ini merupakan *gharar* yang diharamkan di dalam Islam. Dalam hadis :

وَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ - رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ - قَالَ: «نَهَى رَسُولُ اللَّهِ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - عَنِ بَيْعِ الْحَصَاةِ، وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ». رَوَاهُ مُسْلِمٌ

Artinya: *Dan dari Abu Hurairah ra, dia berkata, “RASulullah SAW melarang jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli gharar (spekulatif)”. (HR.Muslim)²⁶*

2) Di dalam *member card* terdapat unsur spekulatif, karena anggota yang telah membayar kartu dengan harga tertentu tidak tahu apakah dia akan untung dalam transaksi ini, atau akan merugi. Jika dia menggunakan kartu tersebut secara terus menerus, mungkin dia akan beruntung, tetapi sebaliknya jika dia tidak memakainya kecuali hanya sedikit saja, atau tidak memakainya sama sekali,

²⁶ Ibnu Hajar Al-‘Asqolani, *Bulughul Maram Min Adillati Ahkaam*, (Jokjakarta: Hikampustaka, 2013) h. 124 No. 0740

tentunya dia akan merugi. Ini adalah bentuk perjudian yang diharamkan Islam, sebagaimana firman Allah swt :

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ
وَالْأَزْلَمُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ
تُفْلِحُونَ ﴿٩٠﴾

Artinya: “ Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.” (Qs Al Maidah : 90)²⁷

- 3) *Member card* ini di dalamnya terdapat unsur penipuan dengan tujuan menguras harta orang lain. Karena sebagian besar *discount* yang dijanjikan di dalam *member card* ini hanya sekedar iming-iming yang jauh dari kenyataan. Begitu juga sebagian dari harga barang-barang yang *didiscount* ternyata dinaikan terlebih dahulu, sehingga terkesan bahwa harga tersebut adalah harga *discount* padahal sebenarnya tidaklah demikian.
- 4) *Member card* ini banyak menimbulkan perselisihan dan pertengkaran, khususnya antara anggota dengan pihak penyedia barang dan jasa, yang kadang mereka tidak mau memberikan *discount* sebagaimana yang dijanjikan oleh pihak yang

²⁷ Departemen Agama, *Al-Qur'an Dan Terjemahan...*, h. 123

mengeluarkan *member card*. Hal seperti ini harus dicegah dan dilarang. Sebagaimana firman Allah swt :

إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي
الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ
أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ ﴿٩١﴾

“ Sesungguhnya syaitan itu bermaksud hendak menimbulkan permusuhan dan kebencian di antara kamu lantaran (meminum) khamar dan berjudi itu, dan menghalangi kamu dari mengingat Allah dan sembahyang; maka berhentilah kamu (dari mengerjakan pekerjaan itu).” (Qs Al Maidah : 91)²⁸

- 5) *Member card* memiliki dampak buruk yaitu dapat menimbulkan saling cemburu antara pelanggan yang memiliki kartu dan yang tidak memiliki kartu. Bisa jadi pula pembeli bersikap terlalu boros dalam membelanjakan harta sampai membeli barang yang tidak dibutuhkan karena hanya ingin memanfaatkan diskon saja.²⁹
- 6) Bahwa dalam *member card* ini, pihak penyelenggara telah menjual sesuatu yang tidak dimilikinya. Pihak penyelenggara hanya bisa mengobral janji dari pihak lain yang belum tentu dipenuhinya. Oleh karenanya, kita dapatkan pihak penyelenggara juga tidak bisa ikut campur ketika para penyedia barang dan jasa sengaja menaikkan harga secara sepihak dengan dalih pembiayaan naik dan lain-lainnya. Ini semua dikategorikan menjual sesuatu yang tidak

²⁸ Departemen Agama, *Al-Qur'an Dan Terjemahan...*, h. 123

²⁹ Kholid Syamhudi, *Tentang Kartu Member (Keanggotaan) dan Neraka*, <http://klikuk.com/f77FS>. Diakses Pada Tanggal 17 April 2016

dimilikinya. Dan seperti ini dilarang oleh Rasulullah saw, sebagaimana yang terdapat dalam hadis "Janganlah engkau menjual apa yang tidak engkau miliki!" (HR. Abu Dawud & Tirmidzi)

lembaga-lembaga fikih internasional telah mengeluarkan fatwa mengharamkan *member card* atau kartu diskon.

Al-Majma' Al-Fiqhiy Al-Islami (divisi fikih Rabithah Alam Islami) dalam rapat tahunan ke-XVIII menfatwakan: "Setelah membaca, menelaah serta mendiskusikan penelitian-penelitian yang diajukan ke majelis tentang hukum kartu diskon maka diputuskan: tidak boleh menerbitkan serta membeli kartu diskon, jika untuk mendapatkan kartu tersebut, konsumen ditarik iuran keanggotaan atau uang administrasi. Karena kartu ini mengandung unsur *gharar*. Karena pada saat pemegang kartu memberikan uang kepada penerbit kartu, ia tidak tahu apakah akan mendapatkan imbalan dari uang yang ia berikan atau tidak. Pada saat itu pemegang kartu telah mengalami kerugian, namun ia belum tentu mendapatkan imbalan kelak atas uang pembayaran kartu".³⁰

Majma' Al-Fiqh Al-Islami (divisi fikih OKI) juga mengharamkan dengan keputusan No. 127 (1/14) tahun 2003, yang berbunyi, "Kartu diskon yang diterbitkan oleh hotel, maskapai penerbangan dan beberapa perusahaan yang memberikan fasilitas

³⁰ Erwadi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer...*, h. 310

yang mubah bagi pemegang kartu yang telah memenuhi poin tertentu, hukumnya boleh jika kartu diberikan secara cuma-cuma. Adapun jika pemegang kartu ditarik iuran atau uang jasa maka hukum kartu itu tidak boleh karena mengandung unsur *gharar*.³¹

Lembaga Fatwa kerajaan Arab Saudi juga mengharamkan kartu diskon, fatwa No. 19114, yang berbunyi:³² “Setelah dipelajari tentang kartu diskon maka diputuskan bahwa kartu diskon hukumnya tidak boleh; baik menerbitkan ataupun memilikinya, berdasarkan dalil-dalil berikut:³³

Member card ini mengandung unsur *gharar* dan spekulasi, karena membayar iuran keanggotaan ataupun uang administrasi untuk mendapatkan kartu tidak ada imbalannya. Karena terkadang berakhir masa berlaku kartu namun pemegangnya sama sekali belum menggunakannya atau ia menggunakannya namun potongan yang didapat tidak seimbang dengan uang yang dibayar kepada penerbit *member card*, hal ini merupakan *gharar* dan spekulasi. Sebagaimana telah dijelaskan dalam QS. An-Nisa ayat 29.

- b. Walaupun demikian, ada sebagian ulama yang membolehkan Penggunaan *member card* ini dengan menjelaskan alasan-alasan sebagai berikut :³⁴

³¹ Erwadi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer...*, h. 310

³² Erwadi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer...*, h. 310

³³ Erwadi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer...*, h. 310

³⁴ Ahmad Zain An Najah, *Hukum Menggunakan Member Card* <http://www.ahmadzain.com/read/karya-tulis//262/hukum-menggunakan-member-card/>. Diakses Pada Tanggal 02 April 2016

- a) Pada asalnya semua muamalah adalah halal sampai ada dalil yang mengharamkan.
- b) Bahwa harga kartu merupakan upah untuk penyelenggara karena telah menjadi perantara kepada para penyedia jasa agar mereka memberikan *discount* kepada para anggota *member card*. Upah seperti ini dibolehkan karena termasuk upah dari sebuah kerja.
- c) Bahwa dibolehkan seseorang mengatakan kepada pihak lain: “ Berikan saya diskon dari toko tertentu, nanti saya beri upah sekian”. Bahkan Imam Ahmad membolehkan seseorang mengatakan kepada pihak lain: “Pinjamkan saya uang dari fulan sebanyak 100 juta, nanti kamu akan mendapatkan 10 juta dari saya”.³⁵

Dari pernyataan di atas menurut Ahmad Zain An Najah bahwa menjadi makelar hutang saja dibolehkan, tentunya menjadi makelar *discount*, lebih dibolehkan.

- d) Bahwa *gharar* di dalam *member card* bukanlah *gharar* yang diharamkan syari’ah, karena dikatagorikan *gharar* yang sedikit. Sedangkan *gharar* yang diharamkan adalah *gharar* dimana suatu transaksi antara kedua belah pihak, terdapat kemungkinan satu pihak mendapatkan keuntungan di atas kerugian pihak lain.

Jika transaksi tersebut mempunyai dua kemungkinan, pertama akan menguntungkan kedua belah pihak, sedangkan kemungkinan kedua

³⁵Ahmad Zain An Najah, *Hukum Menggunakan Member Card* <http://www.ahmadzain.com/read/karya-tulis//262/hukum-menggunakan-member-card/>. Diakses Pada Tanggal 02 April 2016

menyebabkan salah satu pihak beruntung di atas kerugian pihak lain. Disinilah para ulama berbeda pendapat, hal itu tergantung kepada kemungkinan yang sering terjadi. Jika yang sering terjadi adalah salah satu pihak mendapatkan keuntungan di atas kerugian pihak lain, maka dilarang. Tetapi jika yang sering terjadi adalah kedua belah pihak sama-sama mendapatkan keuntungan, maka hal ini dibolehkan.

Sebagai contoh dalam transaksi *Al Arbun* dimana salah satu pihak (pembeli) menyerahkan uang muka kepada pihak lain (penjual) dengan catatan jika pembeli melangsungkan transaksi jual beli, maka uang muka tersebut termasuk harga barang yang dibeli, tetapi jika pembeli membatalkan transaksi, maka uang muka tersebut milik penjual. Transaksi semacam ini dibolehkan oleh imam Ahmad dan beberapa ulama salaf. Karena uang muka bukanlah dimaksudkan untuk perjudian, atau salah satu pihak sengaja ingin mengambil keuntungan dari uang muka itu di atas kerugian pihak lain. Tetapi sebenarnya uang muka tersebut sekedar untuk menguatkan perjanjian dan sebagai bentuk kesungguhan dari pihak pembeli bahwa dia akan membeli barang yang dipesannya. Adapun pembeli, jika tidak jadi meneruskan transaksi tersebut, hal itu merupakan haknya.

Dalam hal ini *member card* termasuk akad yang mengandung manfaat bagi kedua belah pihak; pihak penyelenggara dan pihak peserta, walaupun harus diakui bahwa bisa saja salah satu pihak menjadi rugi

sementara pihak yang lain diuntungkan. Oleh karena itu untuk menentukan hukumnya, harus dilihat dulu :³⁶

- a. Jika peserta banyak membutuhkan barang atau jasa yang disediakan oleh pihak penyelenggara, maka tentunya kedua belah pihak akan mendapatkan manfaatnya, maka hal seperti ini dibolehkan.
- b. Jika peserta pada dasarnya tidak banyak membutuhkan barang dan jasa tersebut, maka hal ini termasuk di dalam *gharar* yang banyak sehingga dilarang untuk dikerjakan, karena termasuk membuang-buang uang yang tidak ada manfaatnya.

C. Jual Beli Dalam Islam

1. Pengertian Jual Beli

Kata jual beli terdiri dari dua kata, yaitu jual dan beli. Kata jual dalam bahasa Arab di kenal dengan istilah *al-bay'* yaitu bentuk mashdar dari *ba'a-yabi'u – bay'an* yang artinya menjual. Adapun kata beli dalam bahasa arab dikenal dengan istilah *al-syira'* yaitu mashdar dari kata syara yang artinya membeli.³⁷ Dalam isyilah fiqih, jual beli disebut dengan *al-bay'* yang berarti menjual, mengganti, atau menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafaz *al-bay'* dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata *al-syira'* (beli). Dengan demikian, kata *al-bay'* berarti jual, tetapi sekaligus juga beli. Kata jual menunjukkan

³⁶Ahmad Zain An Najah, *Hukum Menggunakan Member Card* http://www.ahmadzain.com/read/karya-tulis//262/hukum-menggunakan_member-card/. Diakses Pada Tanggal 02 April 2016

³⁷Idri, *Hadis Ekonomi Ekonomi Dalam Dalam Perspektif Hadis Nabi*, (Jakarta: Prenadamedia Group. 2015), h. 155

bahwa adanya perbuatan menjual, sedangkan beli adalah adanya perbuatan membeli.³⁸

Menurut istilah terminology yang di maksud jual beli adalah sebagai berikut.

- a. Menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.
- b. Pemilikan harta benda dengan jalan tukarb-menukar yang sesuai dengan aturan syara'.
- c. Sling tukar harta, saling menerima, dapat dikelola (tasharruf) dengan ijab dan qabul, dengan cara yang sesuai dengan syara'.
- d. Tukar menukar benda dengan benda lain dengan cara yang khusus (dibolehkan)
- e. Penukaran benda dengan benda lain dengan jalan saling merelakan atau memindahkan hak milik dengan ada penggantinya dengan cara yang dibolehkan.
- f. Aqad yang tegak atas dasar penukaran harta dengan harta, maka jadilah penukaran hak milik secara tetap.

Dari beberapa definisi di atas dapat dipahami bahwa inti jual beli ialah suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima

³⁸ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Graya Media Pratama, 2000), h. 111

benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan sayara' dan disepakati.

Sesuai dengan ketetapan hukum maksudnya ialah memenuhi persyaratan-persyaratan, rukun-rukun, dan hal-hal lain yang ada kaitannya dengan jual beli sehingga bila syarat-syarat dan rukunnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak Syara'.³⁹

Jual beli menurut ulama malikiyah ada dua macam, yaitu jual beli yang bersifat umum dan jual beli yang bersifat khusus. Jual beli dalam arti umum ialah suatu ialah suatu perikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan kenikmatan. Tukar-menukar yaitu salah satu pihak meyerahkan ganti tukaran atas suatu yang ditukarkan oleh pihak lain. Dan sesuatu yang bukan manfaat ialah benda yang ditukarkan adalah berupa dzat (berbentuk) dan ia berfungsi sebagai objek penjualan, jadi bukan manfaatnya atau bukan hasilnya.⁴⁰

Jual beli dalam arti khusus ialah ikatan tukar-menukar sesuatu yang mempunyai kriteria antara lain, bukan kemanfaatan dan bukan pula kelezatan, yang mempunyai daya tarik, penukarannya bukan emas dan bukan pula perak, bendanya dapat direalisir dan ada seketika (tidak ditanggungan), tidak merupakan hutang baik barang tersebut ada dihadapan sipembeli maupun tidak dan barang tersebut telah diketahui sifat-sifatnya atau sudah diketahui terlebih dahulu.⁴¹

³⁹ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2010), h. 68-69

⁴⁰ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Pt Rajagrafindo Persada, 2010), h. 69-70.

⁴¹ Qomaratul Huda, *Fiqh Muamalah...*, h. 53

2. Dasar Hukum Jual Beli

Transaksi jual beli merupakan aktifitas yang dibolehkan dalam islam, baik disebutkan dalam Al-Qur'an, hadis maupun ijma' ulama. Adapun dasar hukum jual-beli adalah :⁴²

1) Al-Qur'an diantaranya :

QS. AL-Baqarah : 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya : “padahal Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba”⁴³

QS. Al-Baqarah : 282

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

Artinya : “Dan persaksikanlah apabila kamu berjual-beli”⁴⁴

QS. Al-Baqarah : 29

إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ

Artinya: “kecuali dengan jalan perniagaan yang dilakukan suka sama suka”⁴⁵

2) As-sunnah, diantaranya :

سُئِلَ النَّبِيُّ ص.م. : أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟ فَقَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ .
(رواه البزار وصححه الحاكم عن رفاة ابن الرافع)

Artinya : Nabi SAW ditanya tentang mata pencarian yang paling baik beliau menjawab, ‘seorang bekerja dengan tangannya dan setiap jual-

⁴² Mardani, Fiqih Ekonomi Syariah: *Fiqih Muamalah* (Jakarta: Kencana, 2012), h. 103

⁴³ Departemen Agama, *Al-Qur'an Dan Terjemahan*, (Bandung: Diponegoro, 2008), h. 47

⁴⁴ Departemen Agama, *Al-Qur'an Dan Terjemahan...*, h. 48

⁴⁵ Departemen Agama, *Al-Qur'an Dan Terjemahan...*, h. 5

beli yang mabrur.” (HR. Bajjar, Hakim menyahihkannya dari Rifa’ah ibu Rafi)⁴⁶

Maksud *mabrur* dalam hadist diatas adalah jual-beli yang terhindar dari usaha tipu-menipu dan merugikan orang lain.

3) Ijma’

Ulama telah sepakat bahwa jual beli diperolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.⁴⁷

3. Rukun Dan Syarat Jual Beli

1) Rukun Jual Beli

Jual beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi, sehingga jual beli itu dapat dikatakan sah oleh *syara’*. Dalam menentukan rukun jual beli terdapat perbedaan pendapat ulama Hanfiah dengan jumhur ulama.

Rukun jual beli menurut ulama Hanafiah hanya satu, yaitu ijab dan qabul yang menunjukkan pertukaran barang secara rida, baik dengan ucapan maupun perbuatan.⁴⁸

⁴⁶Ibnu Hajar Al-‘Asqolani, *Bulughul Maram Min Adillati Ahkaam*, Jokjakarta: Hikampustaka, 2013) h. 96

⁴⁷ Rachmat Syafe’i, *.Fiqih Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h. 74-75

⁴⁸ Abdul Rahman Ghazaly, Ghufron Ihsan, Dan Sapiudin Shidiq, *Fiqih Muamalah* (Jakarta: Kencana, 2010), h. 71

Adapun rukun jual beli menurut jumhur ulama ada empat rukun jual beli *Ba'i* (penjual), *Mustari* (pembeli), *Shighat* (ijab dan qabul), *Ma'qud 'alaihi* (benda atau barang), yaitu:⁴⁹

a. *Ba'i* (Penjual)

Adalah seorang atau sekelompok orang yang menjual benda /barang kepada pihak lain atau pembeli baik berbentuk individu atau kelompok.

b. *Mustari* (Pembeli)

Adalah seorang atau sekelompok orang yang membeli benda/barang dari penjual baik berbentuk individu atau hal kelompok.

c. *Shighat* (Ijab Dan Qabul)

Adalah ucapan penyerahan hak milik dari satu pihak dan ucapan penerimaan di pihak lain dari penjual dan pembeli.

d. *Ma'qud 'Alaihi* (Benda Atau Barang)

Adalah objek dari transaksi jual beli baik berbentuk barang/benda atau uang.

2) Syarat Jual Beli

Dalam jual beli terdapat empat macam syarat, yaitu syarat terjadinya akad (*in'iqad*), syarat sahnya akad, syarat terlaksananya akad (*nafadz*), dan syarat *lujum*.

⁴⁹ Rachmat Syafe'i, *fiqih Muamalah ...*, h. 76

Secara umum tujuan adanya semua syarat tersebut antara lain untuk menghindari pertentangan di antara manusia, menjaga kemaslahatan orang yang sedang akad, menghindari jual beli *gharar* (terdapat unsur penipuan), dan lain-lain.

Menurut ulama Hanafiyah, orang yang berakad, barang yang dibeli, dan nilai tukar barang termasuk kedalam syarat-syarat jual beli, bukan rukun jual beli.

Adapun syarat-syarat jual beli dengan rukun jual beli yang dikemukakan juMhur ulama sebagai berikut:⁵⁰

a. Syarat-syarat Orang Yang Berakad.

Para ulama fiqih sepakat bahwa orang yang melakukan akad jual beli itu harus memenuhi syarat:

- a) Berakal.
- b) Yang melakukan akad itu adalah orang yang berbeda.

Artinya, seseorang tidak dapat bertindak dalam waktu yang bersamaan sebagai penjual sekaligus sebagai pembeli.

Misalnya, Ahmad menjual sekaligus membeli barangnya sendiri, maka jual belinya tidak sah.

b. Syarat-Syarat Yang Terkait Dengan Ijab Kabul

Untuk para ulama fiqih mengemukakan bahwa sayarat ijab dan Kabul itu sebagai berikut:

- a) Orang yang mengucapkan telah baliq dan berakal.

⁵⁰ Abdul Rahman Ghazaly, Ghuftron Ihsan, dan Sapiudin Shidiq, *fiqih Muamalah ...*, h.

- b) Kabul sesuai dengan ijab.
 - c) Ijab dan Kabul itu dilakukan dalam satu majelis. Artinya, kedua belah pihak yang melakukan jual beli hadir dan membicarakan topik yang sama.
- c. Syarat-Syarat Barang Yang Diperjual Belikan (*Ma'qud'alaihi*)
- Syarat-syarat yang terkait dengan barang yang diperjual belikan sebagai berikut:
- a) Barang itu ada, atau tidak ada ditempat, tetapi pihak penjual menyatakkn kesanggupan untuk mengadakan barang itu.
 - b) Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia. Oleh karena itu, bangkai, khamar, dan darah tidak sah menjadi objek jual beli, karena dalam pandangan syara' benda-benda seperti ini tidak bermanfaat bagi muslim.
 - c) Milik seseorang. Barang yang sifatnya belum dimiliki seseorang tidak boleh diperjual belikan, seperti memperjualbelikan ikan di laut atau emas dalam tanah, karena ikan dan emas in belum dimiliki penjual.
 - d) Boleh diserahkan saat akad berlangsung atau pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung.
- d. Syarat-Syarat Nilai Tukar (Harga Barang)

Termasuk unsur terpenting dalam jual beli adalah nilai tukar dari barang yang dijual (untuk zaman sekarang adalah uang). Terkait dengan masalah nilai tukar ini para ulama fiqh membedakan *al-*

tsuman dengan *al-si'r*. menurut mereka *al- tsuman* adalah harga pasar yang berlaku di tengah-tengah masyarakat secara aktual, sedangkan *al-si'r* adalah modal barang yang seharusnya diterima para pedagang sebelum dijual ke konsumen (pemakai). Dengan demikian, harga barang itu ada dua, yaitu harga antara pedagang dan harga antara pedagang dan konsumen (harga jual di pasar). Oleh sebab itu, harga yang dapat dipermainkan oleh para pedagang adalah *al-tsaman*.

Para ulama fiqih mengemukakan syarat-syarat *al-tsaman* sebagai berikut:

- a) Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.
- b) Boleh diserahkan pada waktu akad, sekalipun secara hukum seperti pembayaran dengan cek dan kartu kredit.
- c) Apabila jual beli itu dilakukan dengan saling mempertukarkan barang (*al-muqayadhah*) maka barang yang dijadikan nilai tukar bukan barang yang diharamkan oleh syara', seperti babi dan khamar, karena kedua jenis benda ini tidak bernilai menurut syara'.

Di samping syarat-syarat yang berkaitan dengan rukun dan jual belu di atas, para ulama fiqih juga mengemukakan syarat-syarat lain, yaitu:

- a. Syarat sah jual beli. Para ulama fiqih menyatakan bahwa suatu jual beli dianggap sah apabila:
 - a) Jual beli itu terhindar dari cacat.
 - b) Apabila barang yang diperjualbelikan itu bergerak, maka barang itu boleh langsung dikuasai pembeli dan harga barang dikuasai penjual.
- b. Syarat-syarat terkait dengan jual beli. Jual beli baru boleh dilaksanakan apabila yang berakad mempunyai kekuasaan untuk melakukan jual beli. Misalnya, barang itu milik sendiri (barang yang dijual itu bukan milik orang lain, atau hak orang lain terkait dengan barang itu).
- c. Syarat yang terkait dengan kekuatan hukum akad jual beli.

4. Jual Beli Yang Dilarang Dalam Islam Dan Yang Diperbolehkan

1) Jual Beli Yang Dilarang

Jual beli yang dilarang dalam islam sangatlah banyak. Jumhur ulama sebagaimana disinggung diatas, tidak membedakan antara fasid dan batal, dengan kata lain, jumhur ulama, hukum jual beli terbagi dua, yaitu jual beli shahih dan jual beli fasid, sedangkan menurut jumhur ulama hanafiyah jual beli terbagi menjadi tiga, jual beli shahih, fasid, dan batal.⁵¹

Berkenaan dengan jual beli yang dilarang dalam Islam, Wahbah Al-Juhaili membaginya sebagai berikut:

⁵¹ Rachmat Syafe'i, *fiqih Muamalah ...*, h. 93

a. Terlarang Sebab *Ahliah* (Ahli Akad)

Ulama telah sepakat bahwa jual beli dikategorikan sah apabila dilakukan oleh orang yang baligh, berakal, dapat memilih, dan mampu ber tasharruf secara bebas dan baik, mereka di pandang tidak sah jual belinya adalah sebagai berikut ini.⁵²

a) *Jual Beli Orang Gila*

Ulama fiqih sepakat bahwa jual beli orang gila tidak sah. Begitu pula sejenisnya, seperti orang mabuk, dan lain-lain.⁵³

b) *Jual Beli Anak Kecil*

Ulama fiqih sepakat bahwa jual beli anak kecil (belum mumayyiz) di pandang tidak sah, kecuali dalam perkara-perkara yang ringan atau sepele.⁵⁴

c) *Jual Beli Orang Buta*

Jumhur ulama mengatakan bahwa jual beli orang buta adalah sah apabaila orang buta itu memiliki hak khiyar. Sedangkan menurut ulama Syafi'iyah membolehkan jual ini, kecuali jika barang yang dibeli itu telah ia lihat sebelum matanya buta.⁵⁵

d) *Jual Beli Terpaksa*

Menurut ulama Hanafiyah, hukum jual beli orang terpaksa seperti jual beli fudhul (jual beli tanpa seizin pemiliknya),

⁵² Rachmat Syafe'i, *fiqih Muamalah ...*, h. 93

⁵³ Rachmat Syafe'i, *fiqih Muamalah ...*, h. 93

⁵⁴ Rachmat Syafe'i, *fiqih Muamalah ...*, h. 94

⁵⁵ Nasroen Haroen, *Fiqih Muamalah ...*, h. 127

yakni ditangguhkan (mauquf). Oleh karena itu, keabsahannya ditangguhkan sampai rela (hilang rasa terpaksa). Adapun menurut jumhur ulama Syafi'iyah dan Hanabilah, jual beli tersebut tidak sah sebab tidak ada keridaan ketika akad.⁵⁶

e) *Jual Beli Fudhul*

Jual beli fudhul adalah jual beli milik orang tanpa seizin pemiliknya, disyariatkan agar kedua belah pihak yang melakukan akad jual beli adalah orang yang mempunyai hak milik penuh terhadap barang yang sedang diperjual belikan atau ia mempunyai hak untuk menggantikan posisi barang yang asli.⁵⁷

f) *Jual Beli Orang Yang Terhalang*

Maksud terhalang disini adalah karena kebodohan bangkrut, ataupun sakit. Jual beli yang bodoh yang suka menghamburkan hartanya, menurut pendapat ulama Malikiyah, Hanafiyah dan penadapat paling shahih di kalangan hanabilah, harus ditangguhkan. Adapun menurut ulama Syafi'iyah, jual beli tersebut tidak sah sebab tidak ada ahli dan ucapan dipandang tidak dapat dipegang.

⁵⁶ Saleh Al-Fauzan Al-Mulakhasul, *Fiqih Sehari-Hari*, Alih Bahasa Hayyie, Fkk, (Jakarta: Gema Insane, 2006), h. 366

⁵⁷ Saleh Al-fauzan Al-mulakhasul, *Fiqih Sehari-hari ...*, h. 367

g) *Jual beli malja'*

Jual beli malja' adalah jual beli orang yang sedang dalam bahaya, yakni untuk menghindar dari perbuatan zalim.

b. Terlarang Sebab Sighat

Ulama fiqih telah sepakat atas sahnya jual beli yang didasarkan pada keridhaan di antara pihak yang melakukan akad, ada kesesuaian di antara ijab dan qabul; berada di satu tempat, dan tidak terpisah oleh suatu pemisah.

Jual beli yang tidak memenuhi ketentuan tersebut dipandang tidak sah. Beberapa jual beli yang dipandang tidak sah atau masih diperdebatkan oleh para ulama adalah berikut ini.⁵⁸

a) *Jual Beli Mu'athah*

Jual beli mu'athah adalah jual beli yang telah disepakati oleh pihak akad, berkenaan dengan barang maupun harganya, tetapi tidak memakai ijab qabul.

b) *Jual Beli Melalui Surat Atau Melalu Utusan*

Disepakati ulama fiqih bahwa jual beli melalui surat atau utusan adalah sah. Tempat berakad adalah adalah sampainya surat atau utusan dari *aqid* pertama kepada *aqid*. Apabila qabul melebihi tempat, akad tersebut dipandang tidak sah, seperti surat tidak sampai ketangan yang dimaksud.

⁵⁸Rachmat Syafe'i, *fiqih Muamalah ...*, h. 95

c) *Jual Beli Dengan Isyarat Atau Tulisan*

disepakati kesahihan akad dengan isyarat atau tulisan khususnya bagi yang uzur sebab sama dengan ucapan. Selain itu isyarat juga, menunjukkan apa yang ada dalam hati *aqid*. Apabila isyarat tidak dapat dipahami dan tulisannya jelek (tidak dapat dibaca), akad tidak sah.

d) *Jual Beli Barang Yang Tidak Ada Tempat Akad*

Ulama fiqih sepakat bahwa jual beli atas barang yang tidak ada di tempat adalah tidak sah sebab tidak memenuhi syarat *in'iqad* (terjadi akad)

e) *Jual Beli Tidak Bersesuaian Antara Ijab Dan Qabul*

Hal ini dipandang tidak sah menurut kesepakatan ulama akan tetapi, jika lebih baik, seperti meninggikan harga, menurut ulama Hanafiyah membolehkannya, sedangkan ulama Syafi'iyah menganggapnya tidak sah.

f) *Jual Beli Munjiz*

Jual beli munjiz adalah yang dikaitkan dengan suatu syarat atau ditangguhkan pada waktu yang akan datang, terlarang sebab *ma'qud alaih* (barang jualan).

c. Terlarang Sebab *Ma'qud Alaih* (Barang Jualan)

Secara umum, *Ma'qud Alaih* adalah harta yang dijadikan alat pertukaran oleh orang yang akad, yang biasa disebut *mabi'* (barang jualan) dan harga. Ulama fiqih sepakat bahwa jual beli

dianggap sah apabila *ma'qud alaih* adalah barang yang tetap atau bermanfaat, berbentuk, dapat diserahkan, dapat dilihat oleh orang-orang yang akad, tidak bersangkutan dengan milik orang lain, dan tidak ada larangan syara'.⁵⁹

Selain itu ada beberapa masalah yang disepakati oleh sebagian ulama tetapi diperselisihkan oleh ulama lainnya, diantaranya berikut ini.

a) *Jual Beli Benda Yang Tidak Ada Atau Dikhawatirkan Tidak Ada*

Jumhur ulama sepakat bahwa jual beli barang yang tidak ada atau dikhawatirkan tidak ada adalah tidak sah. Misalnya memperjual belikan buah-buahan yang putiknya pun belum muncul dipohon

b) *Jual Beli Barang Yang Tidak Dapat Diserahkan*

Jual beli barang yang tidak dapat diserahkan, seperti burung yang ada di udara atau ikan yang ada di air tidak berdasarkan ketetapan syara'.

c) *Jual Beli Gharar*

Jual beli *gharar* adalah jual beli barang yang mengandung kesamaran. Hal itu dilarang dalam Islam sebab Rasulullah SAW. bersabda: artinya: janganlah kamu membeli ikan di

⁵⁹ Rachmat Syafe'i, *fiqih Muamalah ...*, h. 97

dalam air karena jual beli seperti itu termasuk *gharar* (menipu). (HR. Ahmad).⁶⁰

d) Jual Beli Barang Yang Najis Dan Yang Terkena Najis

Ulama sepakat tentang larangan jual beli barang yang najis seperti khamar. Akan tetap, mereka berbeda pendapat tentang barang yang terkena najis (*al-mutanajis*) yang tidak mungkin dihilangkan, seperti minyak yang terkena bangkai tikus. Ulama Hanafiyah membolehkannya untuk barang yang tidak untuk dimakan, sedangkan ulama Malikiyah membolehkannya setelah dibersihkan.

e) Jual Beli Air

Disepakati bahwa jual beli air yang dimiliki, seperti air sumur atau yang disimpan di tempat pemiliknya dibolehkan oleh jumhur ulama madzhab empat. Sebaiknya ulama Zhahiriyyah melarang secara mutlak. Juga disepakati larangan atas jual beli air yang mubah, yakni yang semua manusia boleh memanfaatkannya.

f) Jual Beli Yang Tidak Jelas (Majhul)

Menurut ulama hanafiyah, jual beli seperti ini adalah fasid sedangkan menurut jumhur batal sebab akan mendatangkan pertentangan di antara manusia.

⁶⁰ Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*. (Surakarta: Erlangga. 2012), h. 115

g) *Jual Beli Barang Yang Tidak Ada Di Tempat Akad (Gaib),
Tidak Dapat Dilihat*

Menurut ulama Malikiyah membolehkan jual beli ini tetapi dengan memberikan syarat yaitu: barang jauh sekali dari tempatnya, tidak boleh dekat sekali tempatnya, bukan pemilik harus ikut memberikan gambaran, harus meringkas sifat-sifat barang secara menyeluruh dan penjual tidak boleh memberikan syarat.

h) *Jual Beli Sesuatu Sebelum Dipegang*

Ulama Hanafiyah melarang jual beli barang yang dapat dipindahkan sebelum dipegang, tetapi untuk barang yang tetap dibolehkan. Sebaliknya, ulama Syafi'iyah melarangnya secara mutlak. Ulama malikiyah melarang atas makanan, sedangkan ulama Hanabilah melarang atas makanan yang diukur.

i) *Jual Beli Buah-Buahan Atau Tumbuhan*

Apabila belum terdapat buah, disepakati tidak ada akad. Setelah ada buah, tetapi belum matang, akadnya fasid menurut ulama Hanafiyah dan batal menurut jumhur ulama. Adapun jika buah buahan atau tumbuhan itu matang, akadnya dibolehkan.

d. Terlarang Sebab Syara'

Ulama sepakat membolehkan jual beli yang memenuhi persyaratan rukunnya. Namun demikian ada beberapa masalah yang diperselisihkan diantara para ulama, diantaranya sebagai berikut:

a) *Jual Beli Riba*

Riba *nasiah* dan riba *fadh*l adalah fasid menurut ulama Hanafiyah, tetapi batal menurut jumhur ulama

b) *Jual Beli Dengan Uang Dari Barang Yang Diharamkan*

Menurut ulama Hanafiyah termasuk *fasid* (rusak) dan terjadi akad atas nilainya, sedangkan menurut jumhur ulama adalah batas sebab ada nash yang jelas dari hadist Bukhari dan muslim bahwa Rasulullah SAW mengharamkan jual beli khamar, bangkai, anjing dan patung.

c) *Jual Beli Barang Dari Hasil Pencegatan Barang*

Yakni mencegat pedagang dalam perjalanannya menuju tempat yang dituju sehingga orang yang mencegatnya akan mendapatkan keuntungan.

d) *Jual Beli Waktu Azan Jum'at*

Yakni bagi laki-laki yang berkewajiban melaksanakan shalat jum'at.

e) *Jual Beli Anggur Untuk Dijadikan Khamar*

Menurut ulama Hanafiyah dan Syafi'iyah zahirnya sah tetapi makruh, sedangkan menurut ulama Malikiyah dan Hanabilah adalah batal.

f) *Jual Beli Induk Tanpa Anaknya Yang Masih Kecil*

Hal ini dilarang sampai anaknya besar dan dapat mandiri.

g) *Jual Beli Barang Yang Sedang Dibeli Oleh Orang Lain*

Seseorang telah sepakat akan membeli suatu barang, namun masih dalam khiyar, kemudian datang orang lain yang menyuruh untuk membatalkannya sebab ia akan membelinya dengan harga lebih tinggi.

h) *Jual Beli Memakai Syarat*

Menurut ulama Hanafiyah, sah jika syarat tersebut baik, seperti, "saya akan membeli baju ini dengan syarat bagian yang rusak dijahit dulu." Begitu pula menurut ulama Malikiyah membolehkannya jika bermanfaat. Menurut ulama Syafi'iyah dibolehkan jika syarat maslahat bagi salah satu pihak yang melangsungkan akad, sedangkan menurut ulama Hanabilah, tidak dibolehkan jika hanya bermanfaat bagi salah satu yang akad.

i) *Jual Beli Yang Dilarang Tetapi Sah*

Adapun beberapa jual beli yang dilarang oleh agama tetapi sah hukumnya, tetapi orang yang melakukannya mendapat dosa. Jual beli tersebut antara lain.⁶¹

- a) Menemui orang-orang desa sebelum mereka masuk ke pasar untuk membeli benda-bendanya dengan harga yang semurah-murahnya, sebelum mereka tahu harga pasaran, kemudian ia jula dengan harga yang setinggi-tingginya. Perbuatan ini sering terjadi di pasar-pasar yang berlokasi di daerah perbatasan antara kota dan kampung. Tapi bila orang kampung sudah mengetahui harga pasarn, jual belli seperti ini tidak apa-apa.
- b) Menawar barang yang sedang ditawarkan oleh orang lain, seperti seseorang berkata, "*tolaklah harga tawarannya itu, nanti aku yang membeli dengan harga yang lebih mahal.*" Hal ini dilarang karena akan menyakitkan orang lain.
- c) Jual beli *najasyi* ialah seseornag menambah melebihi harga temannya dengan maksud memancing-mancing orang agar orang itu mau membeli barang kawanhya.
- d) Menjual di atas penjualan orang lain, umpamanya seseorang berkata: "Kembalikan saja barang itu kepada

⁶¹ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah ...*, h. .80-81

penjualnya, nanti barangku saja kau beli dengan harga yang lebih murah dari itu”.

2) Jual beli Yang Dibolehkan

Jual beli yang dibolehkan oleh agama Islam adalah jual beli yang dilakukan dengan kejujuran, tidak ada kesamaran atau unsur penipuan. Kemudian rukun dan syaratnya terpenuhi, barangnya bukan milik orang lain dan tidak terkait dengan khiyar lagi.⁶²

⁶² Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003). Cet-1, h. 128

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Berdirinya Perusahaan Sophie Paris

Tahun 1995 Tak banyak yang tahu, gurita bisnis Sophie Paris diawali dari sebuah industri rumahan dengan tiga orang tukang jahit yang berkerja di loteng rumah dan menghasilkan tas-tas cantik yang mencuri banyak perhatian. Karena penjualan yang makin pesat, Mr Bruno Hasson merekrut karyawan, menyewa gedung dan menerapkan sistem Direct Selling yang memanfaatkan tenaga penjual yang diberi insentif untuk menjualkan produk Sophie Martin. Selanjutnya Sophie Martin kemudian dipasarkan melalui sistem MLM dengan merekrut member dan *Business Centre* sebagai mitra/perpanjangan tangan untuk memasarkan produk-produk Sophie hingga ke pelosok nusantara.

Dibalik setiap kesulitan pasti ada kesempatan. krisis moneter berkepanjangan di tahun 1998 ternyata mendatangkan peluang, orang mulai beralih dari tas branded yang harganya melonjak tajam ke tas Sophie Martin yang lebih terjangkau. Selain itu, krisis membuat banyak orang di PHK dan membuat mereka mencari *alternative* untuk menambah penghasilan. Sophie Martin menjadi sebuah solusi untuk menambah penghasilan melalui Sistem MLM yang mudah dipahami dan mudah dijalankan.

Sejak itu, Sophie Martin pun menjadi perusahaan MLM nomor 1 di Indonesia yang berhasil meningkatkan taraf hidup, merubahnya menjadi lebih baik dan mewujudkan mimpi jutaan orang.

Tahun 2002 Melakukan perluasan bisnisnya ke luar negeri dengan membuka kantor perwakilan di kota Manila-Filipina. Saat ini sudah ada lebih dari 100 *Business Centre* Sophie Paris yang tersebar di seluruh Filipina.

Tahun 2008 Menerapkan strategi *branding* Sophie Paris, dimana Sophie Martin menjadi bagian dari *brand* besar Sophie Paris yang memayungi beberapa *brand* dibawahnya . Masing-masing *brand* mewakili karakteristik target market yang dituju. Meluncurkan program CSR (*Corporate Social Responsibility*) *Sophie's Love for woman & Children* dengan serangkaian programnya yang merupakan tanda kepedulian Sophie Paris terhadap masa depan wanita dan anak Indonesia yang lebih baik.

Menempati gedung Sophie Paris yang terdiri dari 7 lantai dan 2 lantai basement . Gedung ini menjadi Kantor Pusat dan *training center* yang setiap harinya membuka berbagai kelas pelatihan untuk memaksimalkan pengetahuan dan potensi para member-membarnya. Merambah Maroko dan membuka cabang di kota Casablanca.

Tahun 2009 Warehouse Sophie Paris yang menempati lahan 4 hektar efektif beroperasi untuk lebih meningkatkan pelayanan dan jalur distribusi pengiriman barang ke seluruh Indonesia. Meresmikan *flagship store* pertama di plaza semanggi dan program *Sophie Goes To Mall*.

Tahun 2010 Sophie Paris kembali melebarkan sayapnya di Negara Asia lainnya, yaitu Vietnam. Di tahun ini juga Sophie Paris menempati peringkat pertama di kategori tas wanita terfavorit. Prestasi ini mengukuhkan Sophie

dalam meraih berbagai penghargaan tertinggi antara lain *Top Brand award*, *Woman Brand Award* dan *Youth brand Award*.

Tahun 2011 Sophie Paris membentuk yayasan dan rumah belajar Helena dengan misi sosialnya yang bertujuan untuk memberikan pendidikan dasar dan keterampilan sebagai bekal hidup agar anak-anak dapat mempunyai kehidupan yang produktif dan bermakna sehingga tidak terpikir untuk lari ke jalan. Di tahun ini Sophie Paris kembali meraih penghargaan *Top Brand Award*, *Woman Brand Award* dan *Youth brand Award*.

Tahun 2012 Sophie Paris membuka perwakilannya di Malaysia dan saat ini sudah berhasil menjadi MLM *fashion* no 1 di Malaysia. Selain meraih penghargaan *Top Brand Award*, *Woman Brand Brand* dan *Youth Brand award* untuk ketiga kalinya, Sophie Paris juga mendapatkan *The Most Recommended Brand Award*, *Marketing Award*, *Digital Marketing Award* dan *The Most Original Brand Award*.

Tahun 2013 Sophie Paris meluncurkan visinya Sophie Delivers Happiness yang melahirkan 5 *Core Values* untuk mendukung tercapainya visi tersebut. Tentunya hal ini tidak terlepas dari dukungan dari member dan *Business Centre* seluruh Indonesia, *profesionalisme*, kerjasama team dan visi Sophie *Delivers Happiness* yang bertujuan untuk memberikan kebahagiaan kepada semua orang Sophie Paris telah berhasil meningkatkan taraf hidup , merubahnya menjadi lebih baik dan mewujudkan mimpi jutaan orang.⁶³

⁶³ Sophie Paris. www.sophieparis.com/id/index.php/m-about-us. Diakses Pada Tanggal 14 April 2016

B. Sophie Martin Berubah Menjadi Sophie Paris Pada Katalognya

Seiring dengan perkembangan, Sophie Paris mengadakan perubahan besar pada mereknya, yaitu menjadi Sophie Paris. Jika dulu, catalog berjudul Sophie Martin, maka saat ini nama katalog tersebut berubah menjadi Sophie Paris. Nama Sophie Martin sendiri dipakai menjadi salah satu merek disamping son, IN2(XS) dan Sophie Kids.⁶⁴

C. Visi dan misi Sophie Paris

Visi Sophie Paris

Visi sophie paris adalah menjadi perusahaan Multi Level Marketing (MLM) fashion nomor satu di Asia yang didukung oleh Sumber daya Manusia (SDM) professional.

Misi Sophie Paris

Misi sophie paris adalah menjadi terkenal di seluruh Asia dan tetap menjadi leader member/karyawan secara berkesinambungan di bidang Multi Level Marketng (MLM).

D. Keanggotaan Sophie Paris

Untuk menjadi anggota dari Sophie Martin Indonesia atau yang kini berubah nama menjadi sophie paris, seseorang harus berusia 17 tahun. Melengkapi formulir serta membayar uang pendaftaran sebesar Rp. 70.000. Anggota yang hendak mendaftar tersebut harus melampirkan foto copy KTP, buku tabungan halaman depan serta NPWP (nomor induk wajib pajak) jika ada. Kemudian formulir yang telah diisi dengan lengkap tersebut diberikan kepada *Business*

⁶⁴ Sekilas Sejarah Sophie Martin Paris, <https://citra2408.wordpress.com/2012/10/13/helo-world>. Diakses 14 April 2016

Centre terdekat. *Bienvebue sophie kit* adalah kit yang diberikan kepada member baru Sophie Paris sebagai modal awal petunjuk untuk menjalankan bisnis Sophie Paris. *Bienvebue Sophie Kit* (BSK) terdiri dari katalog, formulir pendaftaran member, surat “*Bienvenue Sophe Kit* terdiri dari katalog, formulir pendaftaran member, surat “*Bienvebue Sophie*”, kartu member sophie, 3 buku panduan, hadiah special member baru (tidak selalu ada tiap bulan), success kit, buku daftar member, kartu presentasi *rendez-vous*, daftar alamat *Business Centre*. Keanggotaan dalam bisnis MLM sophie paris ini berlaku untuk seumur hidup tanpa biaya tahunan dan peringkat kita tidak pernah turun, walaupun kita aktif transaksi selama 10 tahun, kita sebagai anggota bisa setiap saat mengambil barang sophie dengan diskon 30% , katalog Sunday 20% dan bonus tetap diperhitungkan. Di Sophie Paris juga kita tidak hanya terpaksa pada satu cabang *Business Centre* tetapi bisa mengambil barang di *Business Centre* mana saja diseluruh Indonesia. Ketentuan bonus dan lainnya berlaku sama. Apabila posisi kita masih *downline*, tidak terjadi kemungkinan posisi kita bisa lebih dari upline kita, karena Sophie semua prestasi individu sangat dihargai.

E. Profil Singkat *Business Centre* Yenni

Business Centre Yenni merupakan salah satu *Business Centre* di kota Bengkulu. *Business Centre* yang memiliki member terbanyak yang terdapat di kota Bengkulu. Perwakilan *Business Centre* Yenni dipimpin oleh Yenni berawal dari tekad dan semangat yang kuat serta kerja keras, Yenni

memulai kegiatan bisnis Sophie Paris pada tahun 1999. Pada awalnya, Yenni adalah anggota member biasa.⁶⁵

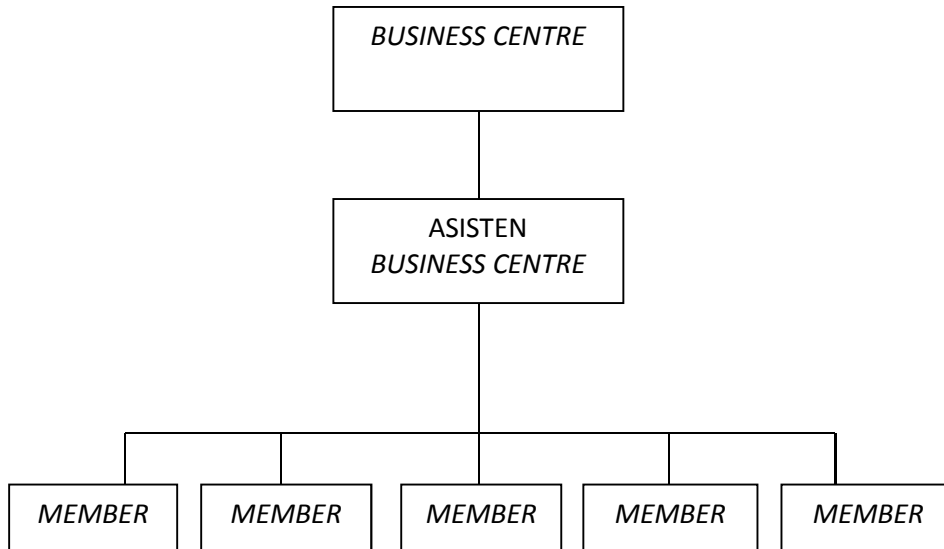
Sophie Paris merupakan bisnis yang mengandalkan para anggota member atau jaringan untuk mendukung kenaikan peringkat level. Oleh karena itu, Yenni senantiasa berusaha memperluas jaringan dengan merekrut downline.

Business Centre Yenni resmi sebagai perwakilan Sophie Paris karena telah memenuhi persyaratan yang diterapkan oleh PT. Sophie Martin Indonesia, yaitu:

1. Memiliki tempat yang *representative* di lokasi yang strategis
2. Memiliki kecukupan pemodalannya
3. Memiliki kemampuan melakukan acara dan pengembangan jaringan
4. Melengkapi data aplikasi calon *Business Centre* Minimal peringkat *Gold Franchise*
5. Minimal memiliki total penjualan Grup (TPG) Rp. 50.000.000,00 HK (harga katalog)
6. Minimal memiliki 100 downline langsung
7. Minimal memperoleh bonus jaringan Rp. 2.000.000
8. Minimal memperoleh Bonus Master Winner (BMW) 30%.

Saat ini, *Business Centre* Yenni memiliki 6.683 anggota member.

⁶⁵ Ferawati, Asisten Business Centre, Wawancara 20 April 2016, Pukul 11.00 WIB

Gambar 3.1**Struktur organisasi**

Business Centre : Dwi Apura / Yenni

Asisten Business Centre : Ferawati

Member : Para anggota Member

Sumber: Struktur Organisasi Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Sistem *Member Card* Dalam Transaksi Jual Beli Di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu

Sistem *member card* dalam transaksi jual beli di Sophie Paris merupakan hal yang dilakukan perusahaan dalam memasarkan produknya untuk menarik para konsumen bergabung menjadi anggota member. Bagi konsumen yang ingin mendaftarkan dirinya menjadi anggota maka ia akan mendapatkan potongan harga. Hal ini dikuatkan dengan hasil wawancara penulis.

Berdasarkan hasil penelitian menurut Yenni⁶⁶ sebagai pemilik *Business Centre* Hibrida Kota Bengkulu menjelaskan bahwa:

Sistem keanggotaan yang ingin bergabung menjadi member menyiapkan uang pendaftaran sebesar Rp.70.000,- dengan syarat berumur 17 tahun keatas, melampirkan syarat-syarat yang sudah ditentukan foto copy KTP adalah syarat wajib menjadi member dan foto copy No rekening kemudian anggota yang ingin bergabung mengisi formulir pendaftaran, Member card ini berlaku seumur hidup. Para anggota yang sudah bergabung menjadi member akan mendapatkan buku paduan member, ID member card, dan tas member.

Sama halnya dengan pendapat dari Ferawati⁶⁷ sebagai asisten *Business Centre* mengatakan bahwa :

Anggota member card yang ingin bergabung menjadi member melakukan pendaftaran dengan menyiapkan uang pendaftaran Rp.70.000,- dan melampirkan foto copy KTP dan foto copy no rekening selanjutnya anggota di anjurkan mengisi formulir pendaftaran, member card ini berlaku seumur hidup walau tidak digunakan dalam jang 10 tahun atau lebih. Para

⁶⁶ Yenni, pemilik Business Centre, Wawancara, Senin, 02 Juni 2016 Pukul 09.10 WIB

⁶⁷ Ferawati, Asiten Business Centre, Wawancara, Kamis, 02 Juni 2016 Pukul 11.00 WIB

anggota member baru akan mendapatkan ID member card, buku paduan, tas member.

Selain itu proses jual beli dengan sistem *member card* menurut Yenni⁶⁸ pemilik *Business Centre* mengatakan bahwa:

“Para anggota yang sudah bergabung menjadi member akan mendapatkan diskon 30% untuk katalog Sophie Paris 20% katalog Sunday serta akan mendapatkan bonus jika para member berbelanja sesuai dengan tingkatan peringkat”.

Begitu juga menurut Ferawati⁶⁹ sebagai asisten *Business Centre* mengatakan bahwa:

“Dalam proses jual beli dengan sistem member card Para anggota member yang sudah bergabung akan mendapatkan diskon 30% untuk katalog Sophie Paris dan 20% untuk katalog Sunday”.

Berdasarkan penjelasan dari Yenni selaku pemilik *Business Centre*, Bagi para anggota yang sudah bergabung menjadi member akan diberikan fasilitas oleh Sophie Paris Hibrida berupa diskon harga, bonus, reward apabila pembelian produk meningkat. Promosi yang dilakukan untuk meningkatkan pemasaran Sophie Paris yaitu dengan menggunakan sistem online dan katalog yang terbit setiap bulan. Sistem *Member Card* sangat erat kaitannya dalam peningkatan Sophie Paris, dalam hal ini target yang ingin dicapai demi kemajuan Sophie Paris yaitu dengan merekrut member baru dan penjualan yang lebih meningkat. Dengan menggunakan sistem *member card* ini penjualan Sophie Paris akan mendapatkan keuntungan yang besar dalam penjualan produknya, hal ini dapat dilihat dari banyaknya orderan yang

⁶⁸ Yenni, Pemilik Business Centre, Wawancara, Senin, 02 Juni 2016 Pukul 09.10 WIB

⁶⁹ Ferawati, Asiten Business Centre, Wawancara, Kamis, 02 Juni 2016 Pukul 11.00 WIB

dipesan para member. Selain itu dengan sistem ini dapat memberikan banyak keuntungan pada para anggota member yang sudah bergabung.

Berdasarkan wawancara dengan Novi Wulan Dari sebagai member di Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu adalah sebagai berikut:⁷⁰

Tidak juga sering belanja di Sophie Paris. Sudah memanfaatkan benar fungsi dari member card. Ya mengetahui sistem member card di sophie paris hibrida kota Bengkulu. Setuju adanya member card karena menunjukkan bahwa kita adalah anggota member dan dengan member card kita bisa mendapat diskon. Tanggapan tentang promo-promo yang diadakan Kurang menarik karena harganya terlalu tinggi. Promo yang saya sukai dompet dan make up, karena harganya terjangkau tidak terlalu mahal. Produk yang dipromoskan Kurang sesuai, karena harganya terlalu tinggi, barangnya biasa saja. Jenis barang yang sering saya beli make up, karena harganya tidak terlalu tinggi. Pelayanan yang diberikan bagus, karena dilayani dengan sangat santun. Saya memilih belanja di sophie paris hibrida Karena lokasinya lebih dekat. Keuntungannya dapat diskon, kerugiannya barang tidak sesuai.

Hasil wawancara dengan Renni Estrellita Mariska sebagai member di Sophie Paris hibrida kota Bengkulu adalah sebagai berikut:⁷¹

Sering belanja di sophie paris. Sudah memanfaatkan benar fungsi dari member card Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu. Dan mengetahui benar sistem member card di Sophie Paris. Setuju, karena dengan adanya member card sangat membantu dan lebih praktis. Tangapan tentang promo sedikit sekali barang yang tersedia. Promo yang di sukai promo baju, karena baju lebih sering ada dari pada barang lain. Produk yang dipromosikan sudah sesuai. Jenis barang yang sering dibeli tas dan dompet, karena tas dan dompet tidak lagi menggunakan ukuran jadi pas waktu barang ada. Pelayanannya sudah memuaskan karena pelayanannya disana ramah dan sangat baik dalam melayani yang belanja. Karena tempatnya mudah terjangkau. Keuntungan mendapatkan potongan harga 30% dan mendapatkan bonus per bulan jika belanja di atas 5 juta. Kerugiannya barang sering kali kosong padahal sudah lama di pesan.

Selain itu menurut Asmini Rumita Sari sebagai member di Sophie Paris Hibrida mengatakan bahwa:⁷²

⁷⁰ Novi Wulan Dari, Member, Wawancara, Kamis, 02 Juni 2016 Pukul 09.00 WIB

⁷¹ Renni Estrelita Mariska, Member, Wawancara, Selasa, 07 Juni 2016 Pukul 13.05 WIB

Kadang-kadang belanja di Sophie Paris Hibrida. Sudah memanfaatkan fungsi member card di Sophie Paris Hibrida. Benar, sangat mengetahuinya sistem member card. Setuju dengan adanya member card yang di berlakukan di Sophie Paris hibrida, karena dengan menjadi member kita mendapatkan harga diskon dibandingkan dengan orang yang belum menjadi member. Tanggapan tentang promo-promo itu menarik, tetapi barang yang ditawarkan kebanyakan kosong. Promo tas, karena berkulaitas dan bahannya bagus. Iya benar sesuai dengan kenyataan. Tas, aksesoris, perabotan rumah tangga, sandal, karena berkualitas. Pelayanannya menurut saya sudah sangat memuaskan, ramah. Karena tempatnya mudah terjangkau. Keuntungannya barangnya bagus, pelayanannya memuaskan, kerugiannya terkadang tidak ada barang”.

Sama halnya dengan Siti Koyimah sebagai member di Sophie Paris Hibrida yang mengatakan bahwa:⁷³

Kadang-kadang. Mengatahui sistem member card di Sophie Paris. Setuju, karena dengan adanya sistem member card akan mendapatkan potongan harga dari harga yang telah ditetapkan. Iya sngat bagus, karena menarik simpati pelanggan. Promo tas. Belum sesuai, karena apa yang dipromosikan dengan barang yang ada tidak sesuai. Tas, dompet, baju dan aksesoris, karena kualitasnya sudah terjamin. Masih nyaman, karena kurangnya karyawan. Karena lebih dekat. Keuntungannya lebih murah menggunkan member card, lebih cepat pelayanannya, kerugiannya tidak ada.

Selain itu menurut Sugianti Ratna Sari sebagai member di Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu mengatakan:⁷⁴

Kadang-kadang. Sudah mengetahui sistem member card di Sophie Paris Hibrida. Tahu. Setuju, Karena kalau menjadi member card Sophie Paris belanja lebih terjangkau dan ada bisa jadi peluang bisnis.tidak tahu. Promo diskon. Sudah dan selama belanja tidak pernah mengalami kecewa atas barang tersebut. Tas, dompet, lips, karena barangnya saat dibeli memuaskan. Cukup bagus. Lebih dekat dengan lokasi rumah. Keuntungannya harga lebih murah, kerugiannya tidak ada sebab saat barang itu tidak sesuai bisa ditukar.

Begitu juga dengan Mey sri pratiwi sebagai member di Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu mengatakan bahwa:⁷⁵

⁷² Wawancara, Asmini Rumita Sari, Member, Kamis, 09 Juni 2016 Pukul 12.35 WIB

⁷³ Siti Koyimah, Member, Wawancara, Jum'at, 10 Juni 2016 Pukul 10.00 WIB

⁷⁴ Sugianti Ratna Sari, Member, Wawancara, Senin, 13 Juni 2016 Pukul 09.30 WIB

Sering belanja di Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu. Sudah mengetahui benar sistem member card Sophie Paris. Setuju, karena dengan adanya member card memudahkan belanja. Barang barang promo yang disukai Baju dan tas, karena murah dan harganya terjangkau. Harganyaupun sudah sesuai. Yang sering di beli di sophie Produk sophie paris, SAS dan Sunday. peayanan yang dilakukan oleh Sophie Paris Hibrida Baik. karena tempatnya sering di lewati saat pergi ke kampus. Keuntungannya mendapatkan potongan harga.

Selanjutnya menurut Sri Nurlinha Sari sebagai member di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu adalah sebagai berikut:⁷⁶

Sering belanja di Sophie Paris Hibrida. Tidak memanfaatkan fungsi dari member card Sophie Paris. Sudah mengetahui benar sistem member card di Sophie Paris. Setuju, karena dapat memudahkan member dalam berbelanja. Sangat tertarik, namun kadang harga yang ditawarkan masih tinggi. Buy one get one. Tidak sesuai, kadang harga yang ditawarkan masih tinggi. Make up dan tas, Karen harganya terjangkau. Lumayan puas, karena karyawannya cukup ramah. Karena banyak promo dan mengikuti trend pada saat itu. Keuntungannya karena banyak barang promo namun kadang harganya masih sama tinggi.

Menurut Lavita Kurnia Sari sebagai member di Sophie Paris hibrida kota Bengkulu mengatakan:⁷⁷

Sering belanja di Sophie Paris. Sangat sudah memanfaatkan benar karena setelah menjadi member sophie banyak mendapatkan keuntungan. Sangat tahu dengan sistem member card yang di berlakukan di Sophie Paris. Adanya member card di Sophie Paris, karena memudahkan belanja dan memesan barang yang akan kita beli. Tanggapan tentang promo-promo yang diadakan di sophie paris barang yang dipesan atau yang diinginkan banyak yang kosong. Promo yang disukai di sophie paris tas, karena barangnya sering ada. Produk yang dipromosikan sudah sesuai kenyataan, saat pembelian barang barang promo yang kita beli akan di potong langsung. Jenis barang yang sering saya beli dompet dan tas karena kualitas barangnya bagus dan tahan lama. Pelayanan yang diberikan Sophie Paris sangat layak dan sangat bagus karena layanan Sophie Paris sangat cepat dan sesuai yang diharapkan. memilih belanja di sophie paris hibrida kota Bengkulu karena sangat menguntungkan, tempatnya terjangkau. Keuntungan yang di dapatkan saat belanja di sophie paris hibrida kota Bengkulu itu

⁷⁵ Mey Sri Prtiwi, Member, Wawancara, Selasa, 07 Juni 2016 Pukul 13.05 WIB

⁷⁶ Sri Nurlinha Sari, Member, Wawancara, Senin, 13 Juni 2016 Pukul 11.10 WIB

⁷⁷ Lavita Kurnia Sari, Member, Wawancara, Rabu, 21 Juni 2016. Pukul 12.00 WIB

banyak salah satunya mendapatkan diskon. Kerugiannya barang tidak sesuai yang diinginkan.

Sama halnya menurut Yuni Lestari Putri sebagai member di Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu adalah sebagai berikut:⁷⁸

Sering belanja di Sophie Paris. Sudah sangat memanfaatkan benar fungsi dari sistem member card karena semenjak menjadi member sophie banyak mendapatkan keuntungan/ diskon. Sangat mengetahui benar sistem member card Sophie Paris Hibrida Bengkulu. Karena dengan adanya member sophie paris, memudahkan untuk belanja dan memesan barang yang akan dibeli. Bagi saya dengan adanya promo-promo sophie sangat menguntungkan karena akan mengetahui barang-barang. Promo yang disukai baju dan tas arena barang yang dipromokan sangat bagus. Produk yang di promosikan sudah sesuai, karena barang yang dibeli akan mendapatkan diskon langsung. Jenis barang yang sering dibeli baju, tas setiap pembelian barang di sophie paris sangat sesuai dengan barang yang dipesan. Pelayanan yang diberikan sangat layak dan bagus karena pelayanan Sophie paris sangat cepat dan sesuai yang diharapkan. Saya memilih belanja di Sophie Paris hibrida sangat menguntungkan waktu dan transport. Kerugian yang dipatkan mungkin tidak ada. Keuntungan mendapatkan diskon, memang tidak keseluruhan barang mempunyai diskon, namun kelayakan barang yang dipesan dan kelayakan pelayanan yang saya dapatkan.

Berdasarkan hasil dari penelitian ini sistem *member card* Dalam Transaksi Jual beli menurut *Business centre* dan asisten *Business centre* pertama, mendaftar sebagai member. Kedua, menyiapkan uang pendaftaran sebesar Rp.70.000,- berumur 17 tahun keatas, foto copy KTP dan foto copy No rekening. Ketiga, mengisi formulir pendaftaran. Keempat, setelah mendaftar Para anggota yang sudah bergabung menjadi member akan mendapatkan buku paduan member, ID *member card*, dan tas member. Kelima, ketika para member belanja akan mendapatkan diskon 30% produk Sophie Paris dan 20% produk Sunday. keenam, semakin banyak anggota

⁷⁸ Yuni lestari Putri, Member, Wawancara, Rabu, 21 Juni 2016. Pukul 09.25 WIB

member belanja atau semakin banyak poin yang terkumpul dalam pembelian produk sophie maka akan mendapatkan tambahan bonus dan reward setiap naik peringkat. Jika anggota member belanja pada bulan pertama senilai 1 juta dalam pembelian produk maka akan mendapatkan hadiah tas. Jika setiap bulan meningkat dalam pembelian produk maka akan mendapatkan bonus yang sesuai dengan peringkatnya. Dapat mengikuti training dan pelatihan pengembangan diri dengan berbagai tema.

Berdasarkan hasil dari penelitian para member adalah pelanggan yang sudah menjadi member lebih sering berbelanja dan sudah banyak yang memanfaatkan fungsi dari *member card* serta mengetahui benar sistem *member card* yang diberlakukan. Para anggota member disini banyak yang setuju dengan adanya sistem *member card* karena mendapatkan diskon dari harga yang telah normal. Tanggapan tentang promo-promo yang diadakan ada yang mengatakan bagus, ada yang mengatakan sedikit sekali barang yang tersedia untuk barang promo. Adapun promo yang disukai para member adalah baju, *make up*, dompet, tas, terkadang barang promo ini juga banyak tidak ada barangnya kecuali ada baju dan *make up*. Produk yang dipromosikan ini sudah sesuai dengan kenyataan harga maupun diskonnya. Jenis yang sering di beli para member ini adalah tas, dompet, *make up*, baju, aksesoris, perabot rumah tangga dengan alasannya karena kualitasnya bagus. Pelayanan yang diberikan sophie paris ini sudah sangat memuaskan bagi para member sophie paris hibrida. Keuntungan yang didapatkan para member saat berbelanja di sophie paris ini mendapatkan diskon dan mendapatkan bonus

per bulan jika belanja di atas 5 juta. Kerugiannya barang sering kali kosong, padahal barang sudah lama dipesan dan barang tidak sesuai dengan pesanan.

Permasalahan barang yang dipesan tidak sesuai dengan pesanan, bisa dilakukan dengan cara penukaran apabila memastikan barang yang ditukar masih layak/baru, kemudian menghubungi *Business Centre* untuk proses ke kantor pusat Sophie Paris. Akan tetapi prakteknya mereka mempersulit prosedur pengembalian dan penukaran dengan berbagai alasan salah satunya harus disertai kartu star club sebagai syarat pengembalian dan penukaran produk tersebut. Menurut penulis mekanisme pengembalian ini sesuai apabila pihak member sebagai konsumen ridho menerima aturan dari Sophie Paris.

Praktek jual beli merupakan bagian dari ta'awun (saling menolong). Bagi pembeli menolong penjual yang membutuhkan uang (keuntungan), sedangkan bagi penjual juga berarti menolong pembeli yang membutuhkan barang. Karenanya, jual beli itu merupakan perbuatan yang mulia dan pelakunya mendapatkan keridhaan Allah SWT. Bahkan Rasulullah saw, menegaskan bahwa penjual yang jujur dan benar kelak diakhirat akan ditempatkan kelak bersama nabi, syuhada, dan orang-orang saleh. Hal ini menunjukkan tingginya derajat penjual yang jujur dan benar.

Lain halnya, jika jual beli mengandung unsur kezhaliman, seperti berdusta, mengurangi takaran, timbangan dan ukuran, maka tidak lagi bernilai ibadah tetapi sebaliknya, yaitu perbuatan dosa. Untuk menjadi pedagang yang jujur itu sangat berat, tetapi harus disadari bahwa kecurangan, kicuhan, dan kebohongan itu tidak ada gunanya. Untuk sementara jual beli seperti ini

menguntungkan, tetapi justru sebaliknya, sangat merugikan. Untuk melakukan transaksi jual beli diperlukan saling percaya dan kerelaan.

B. Sistem *Member Card* Dalam Transaksi Jual Beli Di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam

Islam mengajarkan kita untuk hidup bersosial antara sesama dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Salah satu cara bersosial yaitu dengan cara melakukan transaksi jual beli. Jual beli merupakan transaksi yang umum digunakan oleh masyarakat karena dalam setiap pemenuhan kebutuhan masyarakat tidak bisa berpaling untuk meninggalkan transaksi yang dilakukan antara pihak penjual yang mempunyai barang dan jasa serta pihak pembeli yang membutuhkan barang dan jasa.⁷⁹

Member card merupakan hal yang baru dalam transaksi jual beli. Salah satunya Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu sebagai pihak penyelenggara atau perantara antara penjual dan pembeli. Namun ini hanya salah satu bentuk lain dari potongan harga (diskon). Menurut fikih sebenarnya boleh atau sah-sah saja sistem dengan menggunakan *member card*, asalkan memang bentuk transaksi masih sesuai dengan prinsip-prinsip muamalah.

Terdapat lima prinsip dalam melaksanakan kegiatan muamalah yaitu *tabadul al-manafi* (memberikan keuntungan dan manfaat bersama), pemerataan, *'an taradhin* (suka sama suka), *'adamul ghurur* (tidak boleh terdapat tipu daya), kebaikan dan takwa, dan *musyawarah* (kerjasama).⁸⁰

⁷⁹ Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, Cetakan ke-1, (Yogyakarta: Graham Ilmu, 2012), h. 1

⁸⁰ Ma'ruf Amin, *Fatwa Dalam Sistem Hukum Islam*, Cet-I (Jakarta: Alsas Jakarta, 2008), h. 293

Sedangkan dalam hukum ekonomi syariah terdapat beberapa prinsip yang harus diperhatikan, karena prinsip-prinsip ini merupakan salah satu substansi dari aktifitas ekonomi yang dianjurkan oleh syariah. Prinsip-prinsip tersebut adalah sebagai berikut”

Pertama, pada dasarnya hukum segala jenis muamalah adalah boleh. Tidak ada satu model/jenis muamalah pun yang tidak diperbolehkan, kecuali jika didapati adanya nash shahih yang melarangnya, atau model/jenis muamalah itu bertentangan dengan prinsip muamalah Islam.⁸¹ Dasarnya adalah firman Allah, QS. Yunus : 59 ;

قُلْ أَرَأَيْتُمْ مَا أَنْزَلَ اللَّهُ لَكُمْ مِنْ رِزْقٍ فَجَعَلْتُمْ مِنْهُ حَرَامًا
وَحَلَالًا قُلْ إِنَّ اللَّهَ أَذِنَ لَكُمْ أَمْ عَلَى اللَّهِ تَفْتَرُونَ ﴿٥٩﴾

Artinya: Katakanlah: "Terangkanlah kepadaku tentang rezki yang diturunkan Allah kepadamu, lalu kamu jadikan sebagiannya Haram dan (sebagiannya) halal". Katakanlah: "Apakah Allah Telah memberikan izin kepadamu (tentang ini) atau kamu mengada-adakan saja terhadap Allah ?"⁸²

Dalam hal ini sistem *member card* dalam transaksi jual beli berarti boleh-boleh saja, karena tidak ada dalil Al-Qur'an maupun Hadits yang menentukan larangannya.

Kedua, ekonomi syariah dilakukan atas dasar sukarela (*taradhi*) tanpa mengandung unsur paksaan (*ikrah*). Prinsip sukarela ini merupakan prinsip yang fundamental dalam setiap aktifitas perekonomian syariah.⁸³ Dalam hal ini sistem *member card* Sophie Paris, sudah melakukan


⁸² Departemen Agama, *Alquran Terjemahan*, Yunus..., h. 59

⁸³ Ma'ruf Amin, *Fatwa Dalam Sistem Hukum Islam*, Cet-I..., h. 293

pendaftaran, membayar uang pendaftaran, mengetahui produk Sophie Paris mendapatkan diskon dan kedua belah pihak sudah saling merelakan dalam transaksi jual beli.

Ketiga, terciptanya pelayanan sosial (*tahqiq al-khidmah al-ijtima'iyah*) aktifitas ekonomi syariah harus diorientasikan pada terciptanya pelayanan sosial yang bisa meringankan beban kaum yang lemah secara ekonomi. Prinsip ini menjadi tujuan dari setiap aktifitas ekonomi syariah, karena dalam ekonomi syariah selain diperbolehkan untuk menambah keuntungan dan kekayaan yang berlimpah, juga harus memperhatikan kondisi sosial disekitarnya.

Keempat, terciptanya keadilan dan keseimbangan (*al-'adlu wa at-tawazun*). Muamalat dilaksanakan dengan memelihara nilai keadilan dan menghindari unsur-unsur kezaliman. Segala bentuk muamalat yang mengandung unsur penindasan tidak benar. Keadilan adalah salah satu sifat tuhan dan alquran menekankan agar manusia menjadikan sebagai ideal moral sebagai firman Allah SWT:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ ... 

Artinya: Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan.

Kelima, tidak ada tipu daya (*'adam al-gharar*). Salah satunya prinsip lainnya itu adalah tidak adanya *gharar* dalam transaksinya. Al-iman al-khithabi menyatakan bahwa setiap jual beli yang tidak diketahui maksudnya dan tidak bisa diukur maka itu *gharar*.

Keenam, *rofitable (al-istirbah)*. Setiap kegiatan ekonomi tentunya yang diharapkan adalah keuntungan. Tidak logis jika transaksi ekonomi tidak mengharapkan keuntungan.

Tidak ada aturan dalam syariah yang melarang mengambil keuntungan dalam aktifitas perekonomian. Sebaliknya, syariah menganjurkan berniaga yang menguntungkan, sehingga bisa membayar zakat dan shadaqah.⁸⁴

Ketujuh, muamalat dilakukan atas dasar pertimbangan mendatangkan manfaat dan menghindarkan mudharat (*jalb al-mashalih wa dar'u al-mafasid*) konsekuensi dari prinsip ini adalah bahwa segala bentuk muamalat yang dapat merusak atau mengganggu kehidupan masyarakat tidak dibenarkan, seperti perjudian, penjualan narkoba secara tidak sah, prostitusi dan sebagainya.


Jual beli dengan sistem *member card* di Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu jelas memberikan manfaat kepada pelanggannya, dibandingkan mereka yang tidak menggunakan *member card* mereka akan mendapatkan bonus diskon potongan harga dari produk atau jasa tertentu dari harga normal tidak menggunakan *member card* tersebut.

Pada umumnya orang memerlukan benda yang ada pada orang lain (pemilikinya) dapat dimiliki dengan mudah, tetapi pemiliknya kadang-kadang tidak mau memberikannya. Adanya syariat jual beli menjadi *wasilah* (jalan) untuk mendapatkan keinginan tersebut, tanpa berbuat salah. Dalam

⁸⁴ Ma'ruf Amin, *Fatwa Dalam Sistem Hukum Islam...*, h. 306

melakukan aktifitas jual beli, seseorang tidak bisa bermuamalah secara sendirian, bila ia menjadi penjual, maka sudah jelas ia memerlukan pembeli, dan seterusnya.

Jual beli merupakan proses perpindahan kepemilikan yang didalam Islam diperbolehkan dan dihalalkan oleh Allah SWT. Sebagaimana dalam QS. Al-Baqarah 275, berbunyi:

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا... 

Artinya: “Padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”⁸⁵

Dengan diperbolehkannya jual beli, maka manusia dapat memperoleh apa yang diinginkan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang telah diatur dalam Al-Qur’an. Sedangkan hikmah diperbolehkan jual beli dalam Islam untuk menghindari manusia dari kesulitan dalam bermuamalah dengan hartanya. Seseorang memiliki harta ditangannya namun dia tidak memerlukannya, sebaliknya dia memerlukan harta, namun harta yang diperlukannya itu ada ditangan orang lain. Kalau seandainya orang lain yang memiliki harta yang diinginkan itu juga memerlukan harta namun harta yang ada ditangannya yang tidak diperlukannya itu, maka dapat berlaku usaha tukar menukar yang dalam istilah dalam bahasa arab disebut *al-bai’/jual beli*.⁸⁶

Dengan adanya aturan-aturan tersebut diharapkan mampu menciptakan keadilan dalam transaksi jual beli yang terjadi di masyarakat.

⁸⁵ Departemen Agama, *Al-Qur’an Dan Terjemahan...*, h. 47

⁸⁶ Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, Cet I (Bogor: Kencana, 2003), h. 194

Islam telah mengajarkan bahwa segala perbuatan yang berhubungan sesama manusia harus berlandaskan pada akad dan manfaat terhadap sesamanya dan juga bahwa setiap perbuatan yang merugikan pihak lain itu dilarang terutama dalam barang dan jasa. Karena Allah SWT telah mengisyaratkan bahwa transaksi ekonomi dalam rangka memenuhi kebutuhan manusia harus dengan cara yang baik dan benar, yaitu harus saling merelakan dan cara-cara yang bathil dilarang oleh agama.

Sehubungan dengan hal tersebut, Allah SWT, berfirman dalam QS.

An-Nisa: 29:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ
بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*⁸⁷

Ayat tersebut memberikan isyarat, bahwa perniagaan yang diperbolehkan dalam muamalah yang Islami adalah perniagaan yang dapat memperoleh keuntungan disamping juga bisa menimbulkan kerugian, tidak dapat disebut perdagangan, sehingga tidak diperbolehkan melakukan riba. Pada dasarnya, setiap tindakan untuk mengembangkan harta kekayaan itu

⁸⁷ Departemen Agama, *Al-Qur'an Dan Terjemahan...*, h. 83

diperbolehkannya perniagaan asalkan saling rela.⁸⁸ Sekalipun Al-Qur'an menyerukan *ta'awun* (pertolongan semata-mata mencari ridha Allah), dalam batasan tertentu Al-Qur'an menghalalkan *tijarah* (niaga) yang bertujuan mencari keuntungan berdasarkan prinsip *antaradhin* (saling rela).

Sistem *Member card* dalam transaksi jual beli merupakan salah satu yang memiliki problematika jika di kaitkan dengan ekonomi Islam. Adapun lembaga-lembaga fiqih internasional telah mengeluarkan fatwa mengharamkan *member card* jika pemegang kartu ditarik membayar iuran uang jasa maka hukum kartu tidak boleh karena mengandung *gharar*. Adapun jika kartu yang diterbitkan oleh hotel, maskapai penerbangan dan beberapa perusahaan yang memberikan fasilitas yang mubah bagi pemegang kartu yang telah memenuhi poin-poin tertentu, hukumnya boleh jika kartu diberikan secara cuma-cuma kepada para pelanggan. Jadi disini terdapat perbedaan tentang adanya *member card*.

Sistem *member card* untuk mendapatkan potongan harga yang diberikan secara cuma-cuma itu tidak dipermasalahkan, hukumnya sah dan boleh-boleh saja. Namun bagaimana dengan *member card* yang berbayar sewaktu mendaftar menjadi anggota seperti di Sophie Paris hibrida kota Bengkulu. Jika dilihat dari keuntungan berlangganan *member card* sangat besar dibandingkan dengan tidak menggunakan sistem *member card*. Dengan membayar Rp.70.000,- di awal pendaftaran menjadi member bisa digunakan untuk mendapatkan potongan harga dari harga normal produk yang di

⁸⁸ Muhamad Zahrah, *Ushul Fiqh*, Penerj: Saefullah Mas'shum Dkk, Cet Xiv (Jakarta: Pustaka Firdaus, 2011), h. 129-131

sediakan di Sophie Paris pada katalognya serta program kumpul-kumpul poin. Dan yang terpenting dari akad jual beli ini adalah kedua belah pihak saling ridha. Format dari saling ridha adalah ijab dan qabul. Sedangkan substansinya adalah “saling menguntungkan. *Gharar* (curang) atau tipuan, memeras dan paksaan merupakan cara-cara bertijarah secara bathil.

Melihat indikasi-indikasi tersebut, menurut penulis bahwa sistem *member card* dalam transaksi jual beli menurut ekonomi Islam baik yang diberikan secara cuma-cuma ataupun membayar pada awal pendaftaran itu sah dan boleh saja, jika tidak bertentangan dengan prinsip ekonomi Syariah. Sistem *member card* di Sophie Paris Hibrida dengan sistem membayar pada awal pendaftaran itu di haramkan atau tidak boleh karena uang pendaftaran atau administrasi bukan sebagai pengganti pembiayaan pembuatan *member card* melainkan uang pendaftaran jika ingin bergabung menjadi anggota member. Program kumpul-kumpul poin yang di adakan dengan menggunakan *member card*, dimana kedua belah pihak ini saling menguntungkan dan tidak ada merasa yang dirugikan itu boleh. Namun, mengenai pemesanan barang oleh anggota *member card* yang tidak sesuai harus diberikan kemudahan dalam proses penukaran, karena berpengaruh terhadap etika bisnis dan jika tidak diberikan sesuai pesanan maka termasuk kategori penipuan.

Dari penjelasan lembaga-lembaga fatwa dapat dipahami bahwa pemegang *member card* di haruskan membayar iuran keanggotaan atau uang administrasi tidak dibolehkan. Tetapi, jika uang yang ditarik dari pemegang *member card* hanya sebatas uang pengganti biaya pembuatan *member card*

yang nyata-nyata dibutuhkan untuk menerbitkan kartu dan pihak penerbit sama sekali tidak mengambil keuntungan dari penerbit *member card* tersebut, baik jasa perantara ataupun namanya maka hal ini dapat disamakan dengan penerbitan kartu secara gratis.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan di simpulkan bahwa:

1. Sistem *member card* dalam transaksi jual beli di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu meliputi hal sebagai berikut membayar uang pendaftaran Rp.70.000,-. mendapatkan diskon 30% produk Sophie Paris dan 20% produk Sunday. *Member card* berlaku seumur hidup bebas biaya bulanan/tahunan, berkesempatan mendapatkan penghasilan bulanan apabila member dalam pembelian/ penjualan meningkat, tambahan bonus dan *reward* setiap naik peringkat, berkesempatan mendapatkan berbagai hadiah dan bonus menarik, berkesempatan wisata keluar negeri.
2. Sistem *member card* dalam transaksi jual beli perspektif ekonomi Islam meliputi bahwa segala bentuk muamalah itu boleh. Sistem *member card* dalam transaksi jual beli menurut ekonomi Islam baik yang diberikan secara cuma-cuma ataupun berbayar itu sah dan boleh saja, jika tidak bertentangan dengan prinsip ekonomi syariah. Dan dari penjelasan lembaga-lembaga fatwa dapat dipahami *member card* yang diharuskan pemegang kartu tidak dibolehkan membayar iuran keanggotaan atau uang administrasi. Tetapi, jika uang yang ditarik dari pemegang kartu hanya sebatas uang pengganti biaya pembuatan *member card* yang nyata-nyata dibutuhkan untuk menerbitkan kartu dan pihak penerbit sama sekali tidak mengambil keuntungan dari penerbitan tersebut, baik jasa perantara

ataupun namanya maka hal ini dapat disamakan dengan penerbitan kartu secara gratis. Sistem *member card* di Sophie Paris Hibrida dengan sistem berbayar pada awal pendaftaran itu di haramkan atau tidak boleh karena uang pendaftaran atau administrasi bukan sebagai pengganti pembiayaan pembuatan *member card* melainkan uang pendaftaran jika ingin bergabung menjadi anggota *member*.

B. Saran

1. Pemerintah, lewat kementerian perdagangan agar lebih memperhatikan juga pedagang-pedgng kecil yang kalah saing dengan pedagang besar karena menggunakan bentuk promosi dengan sistem *member card*.
2. Kepada konsumen mayoritas muslim, agar lebih berhati-hati dalam jual beli dengan sistem *member card* untuk mendapatkan potongan harga, selidiki dulu kebenarannya. Dan perhatikan hak dan kewajiban dari ketentuan dari *member card* tersebut.
3. Kepada penjual, agar memberikan informasi produk kepada konsumen dengan jelas dan melakukan persaingan dengan penjual lainnya dengan cara yang sehat.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-'Asqolani, Ibnu Hajar. *Bulughul Maram Min Adillati Ahkaam*, Jokjakarta: Hikampustaka, 2013
- Amin, Ma'ruf. *Fatwa Dalam Sistem Hukum Islam*. Cet-I. Jakarta: A isas Jakarta, 2008.
- Aziz, Abdul, & Mariyah Ulfah. *Kapita Seleka Ekonomi Islam Kontemporer*. Cirebon: ALFABETA. 2010.
- Badroen, Faisal. *Etika Bisnis Dalam Islam*. Jakarta : Prenadamedia Group. 2006.
- Dani, tan, Stevano. *Pengaruh Kepuasan Pelanggan Membership Card Oriflamme Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Kosmetika Oriflame Di Yogyakarta*. Universitas Kristen Satya Wacana, Skripsi Sarjana. Fakultas Ekonomika Dan Bisnis Program Studi Manajemen. 2012.
- Departemen Agama, *Al-Qur'an Dan Terjemahan*. Bandung : Diponegoro, 2008.
- Fitrya, Erry, Primadhany, " *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon (Studi Kasus Di Pertokoan Pasar Baru Palangkarya)*" Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, Karya Ilmiah, Jurusan Hukum Bisnis Syari'ah. 2012.
- Ghazaly , Abdul Rahman, Ghufron Ihsan, Sapiudin Shidiq. *fiqih Muamalat*. Jakarta: Kencana. 2010
- Hakim, Lukman. *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*. Surakarta: Erlangga. 2012.
- Haroen , Nasrun. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: Graya Media Pratama, 2000.
- Hasan, Ali. *Manajemen Bisnis Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2009
- Hasan, Ali. *Berbagai Macam Transaksi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003. Cet-1.
- Huda ,Qomaratull. *Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Teras, 2011
- Imaniati, Sri Neni. *Hukum Ekonomi Dan Ekonomi Islam*, Bandung : Mandarmaju. 2002.
- Idri. *Hadis Ekonomi Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi*. Jakarta : Prenadamedia group. 2015.
- Mardani, Fiqih Ekonomi Syaria: *Fiqih Muamalah* . Jakarta: Kencana, 2012.

- Mas'adi, Ghufri s, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, cet I, Jakarta: Pt Rajagrafindo Persada, 2002.
- Muslich. *ETIKA BISNIS ISLAM Landasan Filosofis, Normatif Dan Subtansi Implementatif*. Yogyakarta : Ekoonisia. 2004.
- Najah, Ahmad Zain An. Hukum menggunakan member card. <http://www.ahmadzain.com/read/karya-tulis//262/hukum-menggunakan-member-card/>. Diakses Pada Tanggal 02 April 2016
- Narbuko. *metode penelitian kualitatif* .Jakarta: pustaka setia, 2003.
- Oktaviani, Dwi. *Pemberian Potongan Harga Dengan Kartu Member Dalam Transaksi Jual Beli Di Grosir Batik Yudhistira Yogyakarta Ditinjau Dari Hukum Islam Dan Undang-Undang Perilaku Konsumen*, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, Skripsi Sarjana, Fakultas Syari'ah dan Hukum. 2015.
- Qardhawi, Yusuf. *Peran Nilai Dan Moral Dalam Perekonomian Islam*, Jakarta: Robbbani Press. 2001
- Ebta Setiawan, *KBBI Online*. <http://kbbi.web.id/sistem>. Diakses Pada Tanggal 4 April 2016
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT Rajawali Pers. 2010.
- Sutisna. *Pelaku Konsumen & Komunikasi Pemasaran*. Bandung: Remaja Rosdakarya. 2003
- Syafe'i, Rachmat . *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2001.
- Syamhudi, Kholid, *Tentang Kartu Member (Keanggotaan) dan Neraka*, <http://klikuk.com/f77FS>. Dikses Pada Tanggal 17 april 2016
- Tanjung, Hendri dan Abrista Devi. *Metode Penelitian Ekonomi Islam* .Jakarta: Gramata Publishing. 2013
- Tarmizi., Erwandi. *Harta Haram Muamalat Kontemporer*. Bogor: P.T. Berkat Mulia Insani,2013
- Sekilas Sejarah Sophie Martin Paris, <https://citra2408.wordpress.com/2012/10/13/helo-world>. Diakses 14 April 2016
- Sophie Paris. www.sophieparis.com/id/index.php/m-about-us. Diakses Pada Tanggal 14 april 2016

Serli, Wijaya. *Implementasi Membership Card Dan Pengaruhnya Dalam Meningkatkan Loyalitas Pengunjung Restoran Di Surabaya*. Universitas Kristen Petra: Skripsi Sarjana, Program Studi Manajemen Perhotelan . 2011.

Zahrah, Muhammad. *Ushul Fiqh*, Penerj: Saefullah Mas'shum DKK, Cet XIV. Jakarta:pustaka Firdaus, 2011.

PEDOMAN WAWANCARA

Nama : Dira RAhma Yeti
Nim : 212 313 8388
Jurusan : Ekonomi Islam
Judul : Sistem *Member Card* Dalam Transaksi Jual Beli Perspektif
Ekonomi Islam Di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu
Informan :
Jabatan :

A. Wawancara Dengan Pemilik Business Centre Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu

1. Bagaimana pemasaran dalam mempromosikan usaha tersebut?
2. Bagaimana sistem keanggotaan yang ingin bergabung menjadi *member* di Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu?
3. Bagaimana proses jual beli dengan sistem *member card* tersebut di aplikasikan di masyarakat?
4. Apakah sistem tersebut menjamin keuntungan yang sebesar-besarnya dalam penjualannya?
5. Sistem *member card* sangat erat kaitannya dalam peningkatan di Sophie Paris, target apa saja yang harus dicapai demi tujuan dalam peningkatan usaha di Sophie Paris?
6. Sejauh mana pengaruh sistem *member card* di Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu dalam mendongkrak hasil penjualan produk Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu?
7. Fasilitas apa saja yang di berikan oleh Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu dalam penerapan *member* tersebut?
8. Selama penerapan sistem *member*, apakah konsumen tidak ada yang merasa terbebani dengan hal tersebut?

B. Wawancara Dengan Member Di Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu

1. Apakah anda sering belanja di Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu?

Jawab:

2. Apakah anda sudah memanfaatkan benar fungsi dari *member card* Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu?

Jawab:

3. Apakah anda mengetahui benar sistem *member card* yang diberlakukan di Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu?

Jawab:

4. Apakah anda setuju dengan adanya *member card* yang di berlakukan di Sophie Paris Hibrida Kota Bengkulu?

Jawab:

5. Apa tanggapan anda tentang promo-promo yang diadakan di Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu?

Jawab:

6. Promo apa yang anda sukai di Sophie Paris?

Jawab:

7. Apakah produk yang dipromosikan sudah sesuai dengan kenyataan (harga maupun diskon produk) saat anda membelinya di Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu?

Jawab:

8. Jenis barang apa saja yang sering anda beli saat berbelanja di Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu?

Jawab:

9. Menurut anda bagaimana pelayanan yang diberikan di Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu?

Jawab:

10. Mengapa anda memilih belanja di di Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu?

Jawab:

11. Apa keuntungan dan kerugian yang anda dapatkan ketika berbelanja di toko di Sophie Paris Hibrida kota Bengkulu baik dari segi pelayanan langsung ditoko maupun pelayanan dengan menggunakan *member card*?

Jawab:

Bengkulu, Mei 2016

Pembimbing I

pembimbing II

Dr. Asnaini, MA

Nip. 197304121998032003

Romi Adetio Setiawan, MA

Nip. 198312172014031001

DATA INFORMAN

No	Nama	Jabatan	Jenis Kelamin
1	Yenni	Pemilik BC Sophie Paris Hibrida	Perempuan
2	Ferawati	Asisten BC Sophie Paris Hibrida	Perempuan
3	Novi wulan dari	Member	perempuan
4	Renny Estrellita M	Member	perempuan
5	Asmini Rumita Sari	Member	perempuan
6	Siti Koyimah	Member	perempuan
7	Sugianti Ratna Sari	Member	perempuan
8	Mey sri pratiwi	Member	perempuan
9	Sri Nurlinha Sari	Member	perempuan
10	Lavita kurnia Sari	Member	perempuan
11	Yuni Lestri Putri	Member	perempuan

JADWAL PENELITIAN

N	JADWAL KEGIATAN	WAKTU PELAKSANAAN																																			
		DESEMBER				JANUARI				FEBRUARI				MARET				APRIL				MEI				JUNI				JULI				AGUSTUS			
						1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Persiapan Proposal																																				
	a. Pengajuan judul																																				
	c. Pembuatan Proposal																																				
	d. Konsultasi ke Bidang Ilmu																																				
	e. Pengajuan Seminar																																				
	f. Perbaikan dan Pengesahan																																				
	g. Pengajuan SK Pembimbing																																				
	h. Perbaikan Bab I,II,III																																				
	i. Pedoman Wawancara																																				
	j. Pengajuan SK Penelitian																																				
2	Penelitian Kelapangan																																				
	a. Pengumpulan Data																																				
	b. Pengajuan Bab IV dan V																																				
	c. Pengajuan Bab I-V																																				
	D. ACC																																				

DOKUMENTASI
LOKASI PENELITIAN









