

**PRAKTIK JUAL BELI DENGAN KARTU MEMBER PERSPEKTIF
UNDANG-UNDANG NOMOR 8 TAHUN 1999 TENTANG
PERLINDUNGAN KONSUMEN DAN FIKIH MUAMALAH
(STUDI KASUS RISKIYAH GROUP ELITE DIRECTOR DISTRIBUTOR
TUPPERWARE PT. MARGO PANGESTU PERKASA MALANG)**

SKRIPSI

OLEH:

PUSPITA DEWI ANGGRAINI

NIM 18220127



PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH (*MUAMALAH*)

FAKULTAS SYARIAH

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM

MALANG

2022

**PRAKTIK JUAL BELI DENGAN KARTU MEMBER PERSPEKTIF
UNDANG-UNDANG NOMOR 8 TAHUN 1999 TENTANG
PERLINDUNGAN KONSUMEN DAN FIKIH MUAMALAH
(STUDI KASUS RISKIYAH GROUP ELITE DIRECTOR DISTRIBUTOR
TUPPERWARE PT. MARGO PANGESTU PERKASA MALANG)**

SKRIPSI

OLEH:

PUSPITA DEWI ANGGRAINI

NIM 18220127



PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM

MALANG

2022

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Demi Allah,

Dengan kesadaran dan rasa tanggung jawab terhadap pengembangan keilmuan, Penulis menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

**PRAKTIK JUAL BELI DENGAN KARTU MEMBER PERSPEKTIF
UNDANG-UNDANG NOMOR 8 TAHUN 1999 TENTANG PERLINDUNGAN
KONSUMEN DAN FIKIH MUAMALAH (STUDI KASUS RISKIYAH GROUP
DISTRIBUTOR TUPPERWARE PT. MARGO PANGESTU PERKASA
MALANG)**

Benar-benar merupakan skripsi yang disusun sendiri berdasarkan kaidah penulisan karya ilmiah yang dapat dipertanggungjawabkan. Jika dikemudian hari laporan penelitian skripsi ini merupakan hasil plagiasi karya orang lain baik sebagian maupun keseluruhan, maka skripsi sebagai prasyarat mendapat predikat gelar sarjana dinyatakan batal demi hukum.

Malang, 29 April 2022

Penulis,



Puspita Dewi Anggraini

NIM 18220127

HALAMAN PERSETUJUAN

Setelah membaca dan mengoreksi skripsi saudara Puspita Dewi Anggraini NIM 18220127 Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dengan judul:

**PRAKTIK JUAL BELI DENGAN KARTU MEMBER PERSPEKTIF
UNDANG-UNDANG NOMOR 8 TAHUN 1999 TENTANG
PERLINDUNGAN KONSUMEN DAN FIKIH MUAMALAH (STUDI
KASUS RISKIYAH GROUP DISTRIBUTOR TUPPERWARE PT.
MARGO PANGESTU PERKASA)**

Maka pembimbing menyatakan bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat ilmiah untuk diajukan dan diuji oleh Majelis Dewan Penguji.

Mengetahui,

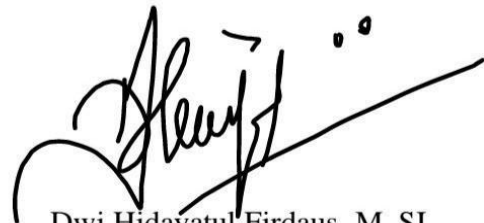
Ketua Program Studi
Hukum Ekonomi Syariah



Dr. Fakhruddin, M. HI.
NIP 197408192000031002

Malang, 29 April 2022

Dosen Pembimbing,



Dwi Hidayatul Firdaus, M. SI.
NIP 19821225201503100

HALAMAN PENGESAHAN

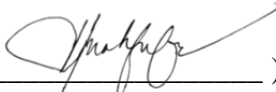
Dewan Penguji Skripsi saudari Puspita Dewi Anggraini, NIM: 18220127 mahasiswa Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

**PRAKTIK JUAL BELI DENGAN KARTU MEMBER
PERSPEKTIF UNDANG-UNDANG NOMOR 8 TAHUN 1999
TENTANG PERLINDUNGAN KONSUMEN DAN FIKIH
MUAMALAH (STUDI KASUS RISKIYAH GROUP ELITE
DIRECTOR DISTRIBUTOR TUPPERWARE PT. MARGO
PANGESTU PERKASA MALANG)**

Telah dinyatakan lulus dengan nilai: A

Dengan Penguji:


1. Mahbub Ainur Rafiq, M.H.
NIP. 19881130201802011159

()
ketua

2. Dwi Hidayatul Firdaus, M.Si.
NIP. 198212252015031002

()
Sekretaris

3. Kurniasih Bahagiati, M.H.
NIP. 198710192019032011

()
Penguji Utama

Malang, 22 Juni 2022

Scan Untuk Verifikasi



Dekan,

D. Adirman, M.A.
NIP. 197708222005011003



MOTTO

وَلَا يَهِنُوا وَلَا تَحْزِنُوا وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

“Jangan kamu merasa lemah dan bersedih hati, sebab kamu paling tinggi derajatnya jika kamu beriman.”

Q. S Ali Imran: 139



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS SYARIAH

Jl. Gajayana 50 Malang 65144 Telepon (0341) 559399, Faksimile (0341) 559399
Website: <http://syariah.uin-malang.ac.id/>

BUKTI KONSULTASI

Nama : Puspita Dewi Anggraini
NIM : 18220127
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Dosen Pembimbing : Dwi Hidayatul Firdaus, M. SI.
Judul Skripsi : **Praktik Jual Beli dengan Kartu Member Perspektif Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 dan Fikih Muamalah (Studi Kasus Riskiyah Group Distributor Tupperware PT. Margo Pangestu Perkasa Malang)**

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Paraf
1	Senin, 17 Januari 2022	Revisi BAB I dan II	
2	Jumat, 21 Januari 2022	Revisi BAB III	
3	Senin, 24 Januari 2022	Perbaikan Judul	
4	Rabu, 26 Januari 2022	Revisi sistematika penulisan	
5	Senin, 31 Januari 2022	ACC Proposal	
6	Jumat, 11 Maret 2022	Revisi Kajian Teori	
7	Rabu, 14 April 2022	Revisi BAB I, II dan III	
8	Kamis, 21 April 2022	BAB IV dan V	
9	Jumat, 22 April 2022	Revisi BAB IV dan V	
10	Senin, 25 April 2022	ACC BAB I, II, III dan IV	

Malang, 29 April 2022

Mengetahui,

a.n. Dekan

Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah

Dr. Fakhruddin, M. HI

NIP. 197408192000031002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillahirabbil'amin, segala Puji bagi Allah, Tuhan semesta alam atas seluruh rahmat serta pertolongan-Nya penulisan skripsi yang berjudul: **PRAKTIK JUAL BELI DENGAN KARTU MEMBER PERSPEKTIF UNDANG-UNDANG NOMOR 8 TAHUN 1999 TENTANG PERLINDUNGAN KONSUMEN DAN FIKIH MUAMALAH (STUDI KASUS RISKIYAH GROUP DISTRIBUTOR TUPPERWARE PT. MARGO PANGESTU PERKASA MALANG)** dapat diselesaikan dengan baik. shalawat dan salam kita haturkan kepada baginda Rasulullah Muhammad SAW yang telah memberikan uswatun hasanah kepada kita dalam menjalani kehidupan ini secara syar'i. Dengan menjadi pengikut beliau, semoga kita tergolong orang-orang yang beriman dan kelak mendapatkan syafaatnya di hari akhir. Aamiin.

Dengan segala pengajaran, bimbingan/ pengarahan, serta bantuan layanan yang telah diberikan, maka dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tiada taranya kepada:

1. Prof. Dr. H. M. Zainuddin, M.A, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Dr. Sudirman, M.A., selaku Dekan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

3. Dr. Fakhruddin, M.HI., selaku Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Dwi Hidayatul Firdaus, M.Si., selaku dosen pembimbing penulis yang telah mencurahkan waktu untuk memberikan pengarahan serta motivasi dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
5. Risma Nur Arifah, M.H., selaku dosen wali penulis selama menempuh kuliah di Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Terima kasih penulis ucapkan kepada beliau yang telah membimbing, memberikan saran serta motivasi selama menempuh perkuliahan.
6. Segenap dosen Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberikan pembelajaran kepada kami. Dengan niat dan ikhlas, semoga amal mereka semua menjadi bagian dari ibadah untuk mendapatkan ridha Allah SWT.
7. Kepada yang tercinta yaitu orang tua penulis, Bapak Nur Hamim dan Ibu Suparti, yang telah bekerja keras dan berkorban untuk pendidikan, kebahagiaan dan masa depan yang baik bagi anak-anaknya, serta kasih sayang yang melimpah dan doa-doa yang terus diucapkan sehingga penulis sampai pada di titik ini.
8. Kepada kakak-kakak yang selalu memotivasi dan keponakan-keponakan lucu yang selalu menjadi penghibur hati serta kepada keluarga yang selalu mendoakan.

9. *My Gorgeous*, yang udah mau nemenin dan terus kasih *support* dan masukan dan membantu meningkatkan rasa percaya diri serta mendengarkan keluh kesah dan menjadi pengingat dalam proses menyelesaikan skripsi ini, dan apapun yang telah menjadikan penulis menjadi lebih baik.
10. Kepada sahabat, Ciki. Terimakasih atas semangatnya yang terus mengalir membuat orang-orang disekitarnya bahagia meskipun balas pesan *WhatsApp* bisa satu minggu setelahnya, namun dengan cepat mengangkat panggilan suara.
11. Kepada teman baik yang telah menemani penulis dari semester satu hingga akhir Achul, Elma, Afrina, Umma dan semua teman-teman seperjuangan yang telah menemani dan mengajak untuk menghabiskan waktu bersama dari awal hingga akhir semasa kuliah, terimakasih banyak sudah hadir membuat coretan seni baru dalam lembaran bangku universitas.
12. Kepada Ibu Siti Khusnul Khotimah, selaku pemilik kantor Riskiyah Group, yang telah meluangkan waktunya untuk di wawancarai baik secara langsung maupun melalui media sosial serta terimakasih telah mengarahkan serta mempermudah proses penelitian.
13. Kepada seluruh pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah mendukung hingga penulis sampai di titik ini.

Dengan terselesaikannya laporan skripsi ini, harapannya ilmu yang telah kami peroleh selama kuliah dapat memberikan manfaat amal kehidupan di dunia dan akhirat. Sebagai manusia yang tak pernah luput dari kekhilafan, penulis sangat mengharapkan pintu maaf serta kritikan dan saran dari semua pihak demi upaya perbaikan di waktu yang akan datang.

Malang, 29 April 2022

Penulis,



Puspita Dewi Anggraini

NIM 18220127

PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman Tansliterasi Arab Latin yang merupakan hasil keputusan Bersama (SKB) Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor: 158 Tahun 1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

A. KONSONAN

Daftar huruf bahasa Arab dan Transliterasinya ke dalam huruf Latin dapat dilihat pada halaman berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	S a	S	Es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	H{a	H{	Ha (dengan titik diatas)
خ	Kha	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Z al	Z	Zet (dengan titik diatas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan Ye
ص	S{ad	S{	Es (dengan titik diatas)
ض	D{ad	D{	De (dengan titik diatas)
ط	T{a	T{	Te (dengan titik diatas)
ظ	Z{a	Z{	Zet (dengan titik diatas)
ع	'Ain	'-----	Apostrof terbalik

غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qof	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	---	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (Á) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (°).

B. VOKAL

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
◌َ	Fath{ah	A	A
◌ِ	Kasrah	I	I
◌ُ	D{ammah	U	U

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf gabungan, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
◌َ ا	Fath{ah dan ya	Ai	A dan I
◌َ ا	Fath}ah dan wau	Au	A dan U

C. MADDAH

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
óÇiÓ óÇÓ	<i>Fath}ah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	a>	a dan garis di atas
öÇiÓ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	i>	i dan garis di atas
õÇ	<i>D}ammah</i> dan <i>wau</i>	u>	u dan garis di atas

Contoh:

ÇóÇ : *ma>ta*

ÑóÇi : *rama>*

óÇÜ úÇÜ öÇ : *qi>la*

Ç úÇ õÇ Ü óÇ : *yamu>tu*

D. TAMARBU>T}AH

Transliterasi untuk *ta marbu>t}ah* ada dua, yaitu: *ta marbu>t}ah* yang hidup atau mendapat harakat *fath}ah*, *kasrah*, dan *d}ammah*, transliterasinya adalah [t]. Sedangkan *ta marbu>t}ah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kaya yang berakhir dengan *ta marbu>t}ah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbu>t}ah* itu ditransliterasikan dengan ha (h). Contoh:

Ãá óÇ öÇ ÜõÇ Ç úÇ Ñ : *raud}ah al-at}fa1*

ÜóÇÜõÇ

al-madi>nah : óÇ úÇ óÇÜ öÇÜ úÇ ÜóÇ ÜõÇ óÇ úÇ óÇ *al-fad>}ilah*

ÜõÇ óÇÜ úÇÜ úÇ óÇ : *al-h}ikmah*

E. SYADDAH (TASYDI>D)

Syaddah atau *tasydi>d* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydi>d* (ó), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh:

óÇÑ øÇ óÇ Ü óÇ : *rabbana>*

Ü óÇ úÇÜ Ü óÇ óÇ : *najjai>na>*

õøÞÜ Ü óÇ úÇ óÇ : *al-h}aqq*

úÇÜ öÇ øÇ öÇ : *nu,ima*

õÇÜ ñøæ : *'aduwwun*

Jika huruf ì ber-*tasydid* di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf *kasrah* (î öÇ), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* (i>).

Contoh:

Ñøæì ì

óÇ ÜöÇ

óÇÜ öÇ

: 'Ali> (bukan 'Aliyy atau 'Aly)

: 'Arabi> (bukan 'Arabiyy atau 'Araby)

F. KATA SANDANG

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf (*alif lam ma'arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, al-, baik ketika ia diikuti oleh huruf syamsiah maupun huruf qamariah. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-). Contohnya:

Ü úÇÜ óÇ á óÇ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

ÜöÇ óÇ óÇá úÇ óøÒá óÇ : *al-zalزالah* (bukan *az-zalزالah*)

óÇÜöÇ úÇÜ óÇ úÇ óÇ : *al-falsafah*

õÇ ÜóÇ öÇ Ü úÇ óÇ : *al-bila>du*

G. HAMZAH

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ini berupa alif.

Contohnya:

óÇ úÇ õÇÜ õÇ óÇ : *ta'muru>na*

al-nau' : óÇ úÇ ÜøÇ óÇ úÇ õÇ

ñÁ : *syai'un*

úÇÜÇ öÇ : *umirtu*

H. PENULISAN KATA ARAB YANG LAZIM DIGUNAKAN DALAM BAHASA INDONESIA

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi diatas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dari *al-Qur'a>n*), *sunnah*, *khusus*, dan *umum*. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasi secara utuh. Contoh:

Fi> Z{ila>l al-Qur'a>n

Al-Sunnah qabl al-taqwi>n

Al-'Iba>ra>t bi 'umu>m al-lafz} la> bi khus}u>s} al-sabab

I. LAFZ} AL-JALA>LAH (ÅÁÁÇ)

Kata, Allah yang didahului partikel seperti huruf *jarr* dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mud}a>filaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah. Contoh:

úÇÜõÇ ÇöÇ

di>>nulla>h öÇ öÇ öÇ billa>h

Adapun *ta marbu>t}ah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz} al-jala>lah*, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

rah}matilla>h fi> hum ðÇ úÇÜ öÇ úÇÜ óÇÜ úÇ óÇÜ öÇÜ öÇ

J. HURUF KAPITAL

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (*All Caps*), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (al-), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital. Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului kata sandang al-, baik ketika ditulis dalam teks ataupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK dan DR). Contoh:

Wa ma> Muh}ammadun illa> rasu>l

Inna awwala baitin wud}i'a linna>si lallaz}i> bi Bakkata muba>rakan

'Syahru Ramad}a>n al-laz}i> unzila fi>h al-Qur'a>n

Nas}i>r al-Di>n al-T{u>si> Abu>> Nas}r al-Fara>bi Al-Gaza>li>

Al-Munqiz} min al-D}ala>l

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
BUKTI KONSULTASI	v
KATA PENGANTAR	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	x
DAFTAR ISI.....	xvi
ABSTRAK.....	xx
ABSTRACT.....	xxi
مستخلص البحث.....	xxii
BAB I	1
PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
1. Bagaimana pandangan fikih muamalah terhadap praktik jual beli menggunakan kartu member di kantor Riskiyah Group?	6

2. Bagaimana tinjauan Undang-Undang Perlindungan Konsumen terhadap praktik jual beli menggunakan kartu member di kantor Riskiyah Group?	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
E. Sistematika Pembahasan.....	7
BAB II.....	9
TINJAUAN PUSTAKA	9
A. Penelitian Terdahulu	9
B. Landasan Teori	14
1. Fikih Muamalah.....	14
2. Jual Beli	17
3. Ariyah.....	24
4. Ju'alah.....	27
5. Multi Akad	31
6. Kartu Member	35
7. Perlindungan Konsumen	40
BAB III.....	45
METODE PENELITIAN.....	45

A. Jenis penelitian.....	45
B. Pendekatan penelitian.....	45
C. Lokasi penelitian.....	46
D. Jenis dan sumber data.....	46
E. Metode pengumpulan data.....	47
F. Metode pengolahan data.....	48
BAB IV.....	50
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	50
A. Gambaran Umum Riskiyah Group	50
1. Sejarah Riskiyah Group	50
2. Visi dan misi	51
3. Jenjang karir	52
4. Tupperware company values	52
B. Analisis dan Pembahasan	53
1. Praktik jual beli menggunakan kartu member menurut fikih muamalah.....	53
2. Praktik jual beli menggunakan kartu member menurut Undang-Undang Perlindungan Konsumen	85
BAB V.....	95

PENUTUP	95
A. Kesimpulan.....	95
B. Saran	96
DAFTAR PUSTAKA.....	98
LAMPIRAN.....	103
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	106

ABSTRAK

Puspita Dewi Anggraini, 18220127, **Praktik Jual Beli dengan Kartu Member Perspektif Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 dan Fikih Muamalah (Studi Kasus Riskiyah Group Distributor Tupperware PT. Margo Pangestu Perkasa Malang)**, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, Pembimbing Dwi Hidayatul Firdaus, M. Si.

Kata kunci: kartu member, fikih muamalah, perlindungan konsumen.

Kartu member menjadi salah satu metode pemasaran untuk merangkul lebih banyak konsumen. Keuntungan yang diperoleh berupa potongan harga atau perolehan hadiah tertentu. Pemberian potongan harga ini berlaku di Riskiyah Group yang menjadi salah satu Elite Director Distributor Tupperware Malang, namun penggunaan kartu member dalam transaksi jual beli tidak selamanya dipandang boleh menurut hukum. Oleh karena itu, rumusan masalah pada penelitian ini Bagaimana pandangan fikih muamalah terhadap praktik jual beli menggunakan kartu member di kantor Riskiyah Group dan Bagaimana tinjauan Undang-Undang Perlindungan Konsumen terhadap praktik jual beli menggunakan kartu member di kantor Riskiyah Group.

Penelitian ini termasuk penelitian hukum empiris dengan menggunakan pendekatan yuridis sosiologis. Penelitian yuridis sosiologis merupakan penelitian hukum yang pengambilan datanya berasal dari data lapangan berupa wawancara, dokumentasi, dan beberapa literatur seperti buku, jurnal atau karya tulis lainnya.

Hasil penelitian menyebutkan kebolehan kartu member berbayar di Riskiyah Group, dikarenakan biaya yang dikeluarkan memiliki nilai yang sama dengan *starter kit* yang diperoleh. Penggunaan kartu member di Riskiyah Group baik *member card* biasa atau yang berjenjang karir disebut telah memenuhi prinsip fikih muamalah mengenai pemenuhan rukun dan syarat jual beli, *'ariyah*, maupun *ju'alah*. Terjadinya penggabungan akad jual beli dengan *ju'alah* juga telah sesuai dengan prinsip syariah, namun pelaksanaan akad jual beli dengan *'ariyah* terdapat dalil yang mengharamkan penggabungannya. Sementara menurut Undang-Undang Perlindungan Konsumen, pemberlakuan kartu member dinilai telah memenuhi hak-hak konsumen, kewajiban pelaku usaha dan sebagian kegiatan yang dilarang pelaku usaha sebagaimana tertuang dalam pasal 4 tentang hak konsumen dan pasal 9 tentang perbuatan yang dilarang pelaku usaha.

ABSTRACT

Puspita Dewi Anggraini, 18220127, **Practice of Buying and Selling with Member Cards from the Perspective of Law Number 8 of 1999 and Fiqh Muamalah (Case Study of Riskiyah Group as Tupperware Distributor of PT. Margo Pangestu Perkasa Malang)**, Department of Sharia Economics Law, Faculty of Sharia, Maulana Malik Ibrahim Islamic State University Malang, Supervisor: Dwi Hidayatul Firdaus, M. Si.

Keywords: *member card, fiqh muamalah, consumer protection*

Member card are one way of marketing method to reach more consumers. The benefit of using a member card is to get a discount or other certain gifts. This discount applied to the Riskiyah Group, which is one of the Elite Directors of the Tupperware Malang Distributor, however, using member cards in buying and selling transactions is not always considered permissible according to the law. Therefore, the formulation of the problem in this research is how fiqh muamalah views the practice of buying and selling using member cards at the Riskiyah Group office and how the Consumer Protection Act reviews the practice of buying and selling using member cards at the Riskiyah Group office.

This research is empirical legal research that uses a sociological juridical approach. Sociological juridical research is legal research where the samples obtained from the field by conducting interviews, documentation, and some literature such as books, journals or other papers.

The results of the study mention the permissibility of a paid member card in the Riskiyah Group, because the costs incurred have the same value as the starter kit obtained. The use of member cards in the Riskiyah Group, whether regular member cards or those with career paths, is said to have complied with the fiqh muamalah principles regarding the fulfillment of the pillars and conditions of buying and selling, 'ariyah, and ju'alah. The merging of buying and selling contracts with ju'alah is also in accordance with sharia principles, but the implementation of buying and selling contracts with 'ariyah has arguments that forbid its merger. Meanwhile, according to the Consumer Protection Law, the application of member cards is considered to have fulfilled the rights of consumers, the obligations of business actors and some activities prohibited by business actors as stated in Article 4 concerning consumer rights and Article 9 concerning actions prohibited by business actors.

مستخلص البحث

بوسيتا ديوي أنغريني، 18220127، ممارسة الشراء و البيع بطاقات الأعضاء من منظور القانون رقم 8 لعام 1999 والفقہ معملة (دراسة حالة لموزع شركة Riskiyah Group Tupperware PT Margo Pangestu Perkasa Malang) قسم القانون الاقتصادي الشرعي، كلية الشريعة، جامعة مولانا ملك إبراهيم الجامعة الإسلامية الحكومية مالانغ، الشرف: دوي هداية الفردوس، M. Si

الكلمات الدالة: بطاقة عضوية، فقه المعامله، حماية المستهلك

تعد بطاقات العضوية إحدى طرق التسويق للوصول إلى المزيد من المستهلكين. الأرباح التي تم الحصول عليها هي في شكل خصومات أو الحصول على جوائز معينة. يتتبع هذا السعر المخفض على مجموعة ريسكياه، و هي أحد مديري النخبة لموزع تابروير مالانج، ومع ذلك، فإن استخدام بطاقات الأعضاء في معاملات البيع والشراء لا يُعتبر دائماً مسموحاً به وفقاً للقانون. لذلك، فإن صياغة المشكلة في هذه الدراسة هي كيف ينظر فقه المعاملات إلى ممارسة البيع والشراء باستخدام بطاقات الأعضاء في مكتب مجموعة ريسكياه وكيف يراجع قانون حماية المستهلك ممارسة الشراء والبيع باستخدام بطاقات الأعضاء في مكتب مجموعة ريسكياه.

يشمل هذا البحث البحث القانوني التجريبي باستخدام منهج قانوني اجتماعي. البحث القانوني الاجتماعي هو بحث قانوني. تأتي بياناته من بيانات ميدانية في شكل مقابلات وتوثيق و بعض المؤلفات مثل الكتب والمجلات أز غيرها من الأعمال المكتوبة.

تشير نتائج الدراسة إلى جواز الحصول على بطاقة عضو مدفوعة في مجموعة ريسكياه، لأن التكاليف المتكبدة لها نفس قيمة مجموعة أدوات البدء التي تم الحصول عليها. يقال إن استخدام بطاقات الأعضاء في مجموعة ريسكياه، سواء كانت بطاقات عضوية عادية أو ذات مسارات وظيفية، قد امتثلت لمبادئ فقه المعاملة فيما يتعلق باستيفاء ركائز وشروط البيع والشراء والعارية والجمالة. كما أن دمج عقود البيع والشراء مع الجمالة يتفق مع مبادئ الشريعة الإسلامية، لكن تنفيذ عقود البيع والشراء مع العرية له حجج تمنع الاندماج. وفي الوقت نفسه، وفقاً لقانون حماية المستهلك، يُعتبر تطبيق

بطاقات الأعضاء قد استوفى حقوق المستهلكين ، والتزامات الجهات التجارية وبعض الأنشطة التي يحظرها الفاعلون التجاريون كما هو مذكور في المادة 4 المتعلقة بحقوق المستهلك والمادة 9 المتعلقة بالإجراءات المحظورة من قبل الجهات الفاعلة في مجال الأعمال.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Manusia hidup sebagai makhluk sosial, artinya manusia hidup saling membutuhkan satu sama lain. Manusia juga disebut sebagai makhluk ekonomi, karena dalam memenuhi kebutuhannya manusia melakukan kegiatan ekonomi seperti kegiatan produksi, distribusi dan konsumsi sebagai bentuk bertahan hidup. Setiap manusia terlahir dalam keadaan yang berbeda-beda, baik dari segi fisik, psikologis, sampai lingkungan geografis, sosiologis, ataupun ekonomis, sehingga dari perbandingan inilah menimbulkan interdependensi (ketergantungan) yang mendesak manusia untuk berinteraksi dengan sesamanya sebagai bentuk usaha memenuhi kebutuhannya.¹

Proses manusia melaksanakan kegiatan ekonomi dapat berbentuk perdagangan atau jual beli. Kebolehan jual beli dalam islam telah disebutkan dalam al-Quran surah an-Nisa ayat 29:

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

¹ Lukman Santoso dan Yahyanto, *Pengantar Ilmu Hukum* (Malang: Setara Press, 2016), 30.

“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.

Allah memberikan kebebasan manusia dalam bermuamalah, tetapi bukan berarti semua hal boleh dilakukan tanpa melihat hukumnya, sebagaimana disebutkan dalam surah al-Baqarah ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“... padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”

Perkembangan teknologi mendorong situasi ekonomi global menuju era perdagangan bebas yang menyebabkan jangkauan perdagangan semakin luas, akibatnya ketersediaan barang dan jasa menjadi beragam. Keberadaan konsumen yang tidak terbatas dengan berbagai status menjadi penyebab para pelaku usaha mengupayakan efektivitas pemasaran demi mencapai kepuasan konsumen. Philip Kotler menyebutkan bahwa pemasaran merupakan aktivitas manusia yang mengarah pada usaha untuk memuaskan kemauan (*wants*) serta keperluan (*needs*) melalui jalan perpindahan atau peralihan.² Kebutuhan maupun keinginan manusia bisa terpenuhi karena tersedianya produk atau sumber (*resources*) atau

² Philip Kotler, *Marketing* (Jakarta: Erlangga, 1999), 2.

alat pemuas (*satisfier*) baik berbentuk barang, jasa, kegiatan (*activity*), orang (*person*), lokasi, organisasi maupun buah pikiran. (*idea*).³

Salah satu upaya pemasaran yang bisa diterapkan untuk meningkatkan daya beli konsumen adalah menghadirkan kartu member atau kartu anggota. Sistem berlakunya kartu member ini dengan memberikan keuntungan kepada anggotanya berbentuk diskon atau potongan harga, pengumpulan poin atau *reward*, promo khusus ataupun hadiah lain yang belum tentu didapatkan konsumen lain yang bukan merupakan anggota.

Kartu member dalam transaksi jual beli masih menjadi problematika apabila dikaitkan kedalam ekonomi islam. Para ulama berselisih pendapat mengenai pengenaan biaya dalam mendapatkan kartu member. Mayoritas ulama kontemporer seperti Lajnah Ad-Da'imah, Lembaga Fatwa Kerajaan Arab Saudi, dan Majma' al-Fiqih al-Islami mengharamkan pengenaan biaya tersebut. Keharaman tersebut disebabkan adanya unsur *gharar dan qimar* pada potongan atau diskon, karena pengguna tidak mengetahui besaran potongan harga dan barang apa yang akan mendapat potongan harga tersebut. Pengadaan diskon tersebut juga dinilai mengandung unsur *maitsir* (untung-untungan) karena pengguna tidak mengetahui jumlah yang uang yang dibayarkan akan lebih besar atau bahkan lebih kecil dari potongan yang diberikan.

³ Warnadi dan Aris Triyono, *Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: Deepublish, 2019), 2.

Allah menyebutkan dalam al-Quran surah Al-Maidah ayat 90, bahwa:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ
تُفْلِحُونَ

“Wahai orang-orang yang beriman! Sesungguhnya minuman keras, berjudi, (berkurban untuk) berhala, dan mengundi nasib dengan anak panah, adalah perbuatan keji dan termasuk perbuatan setan. Maka jauhilah (perbuatan-perbuatan) itu agar kamu beruntung.”

Pendapat lainnya menyatakan kebolehan pemakaian kartu member berbayar. Hal ini dikarenakan uang iuran yang disetorkan merupakan imbalan bagi pihak penerbit ataupun pengelola kartu terhadap pelayanannya dalam mencari reduksi dari perusahaan yang menjual harga barang ataupun jasa yang kemudian menginformasikannya kepada pemilik kartu atau anggota, sehingga komisi terhadap pekerjaan ini dihukumi halal.⁴

Riskiyah Group merupakan salah satu Elite Director Tupperware di kota Malang dibawah distributor PT. Margo Pangestu perkasa. Riskiyah group menjadi salah satu yang menerapkan penggunaan kartu member atas transaksi jual beli. Setiap pelanggan yang ingin terdaftar sebagai anggota dimintai kartu identitas berupa KTP dan dikenai biaya pendaftaran senilai Rp. 100.000,00 serta memperoleh *starter kit*. Jangka waktu berlakunya seseorang menjadi member selama tiga bulan lamanya. Keuntungan yang didapatkan berupa potongan harga

⁴ Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer* (Bogor: Berkat Mulia Insani, 2018), 298.

(*personal margin*) senilai 22% - 25%. Masa berlaku menjadi anggota bisa diperpanjang selama satu tahun apabila seorang anggota adalah member aktif (*qualified*) yaitu dengan belanja produk apa saja senilai Rp. 900.000,00 dalam kurun waktu tiga bulan atau belanja produk *demo kit*, dan jika dalam jangka waktu yang ditentukan tidak dapat mencapai target, maka status sebagai member hangus.

Ketentuan kartu member sebenarnya belum ada pengaturannya tersendiri dalam Undang-Undang manapun, namun Indonesia telah mengatur upaya perlindungan bagi warga negaranya dalam Undang-Undang No.8 tahun1999 tentang Perlindungan Konsumen. Pada Pasal 9 huruf (e) menyebutkan bahwa pelaku usaha dilarang menawarkan, mempromosikan, mengiklankan suatu barang dan/atau jasa secara tidak benar, dan/atau seolah-olah barang dan/atau jasa tersebut tersedia, namun dalam pelaksanaanya, setiap member yang ingin menjadi member aktif (*qualified*) bisa dengan membeli produk demo kit senilai Rp. 900.000,00 namun barang yang ditawarkan belum ada wujudnya.

Penjabaran diatas dapat dikatakan bahwa dalam penggunaan member card masih rancu atas status hukumnya. Hal ini menjadi ketertarikan bagi penulis untuk menggali lebih dalam terkait boleh atau tidaknya penggunaan kartu member atas transaksi jual beli menurut fiqh muamalah, dan apakah sudah sudah sejalan dengan Undang-Undang perlindungan konsumen mengenai pemenuhan hak konsumen dan larangan pelaku usaha. Penggalian ini dilakukan dengan melakukan penelitian tentang **“Praktik Jual Beli dengan Kartu Member**

Perspektif Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen dan Fikih Muamalah.”

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pandangan fikih muamalah terhadap praktik jual beli menggunakan kartu member di kantor Riskiyah Group?
2. Bagaimana tinjauan Undang-Undang Perlindungan Konsumen terhadap praktik jual beli menggunakan kartu member di kantor Riskiyah Group?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pandangan fikih muamalah terhadap praktik jual beli menggunakan kartu member.
2. Untuk mengetahui tinjauan Undang-Undang Perlindungan Konsumen terhadap praktik jual beli menggunakan kartu member.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Harapan atas penelitian ini bisa memberi manfaat dan sumbangan pemikiran bagi peningkatan khazanah ilmu pengetahuan islam terutama disiplin ilmu hukum ekonomi syariah secara umum dan secara khusus terutama mengenai penggunaan kartu member dalam praktik jual beli menurut

fikih muamalah dan keterkaitannya dengan Undang-Undang perlindungan konsumen.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi masyarakat, diharapkan dapat meningkatkan wawasan dalam menggunakan kartu member serta menambah informasi terkait hak serta kewajiban konsumen sebagaimana tertuang dalam Undang-Undang perlindungan konsumen.
- b. Bagi pelaku usaha, diharapkan dapat menjadi acuan dan masukan yang positif terhadap penerapan penggunaan kartu member yang sesuai dengan hukum islam dan Undang-Undang.
- c. Bagi akademisi, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu topik ijtihad untuk menemukan kejelasan status hukumnya dalam muamalah serta menjadi referensi untuk penelitian lanjutan khususnya bagi mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah

E. Sistematika Pembahasan

Gambaran pembahasan hasil penelitian akan diuraikan dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

1. BAB I Pendahuluan yang memaparkan latar belakang diadakannya penelitian, isu hukum, tujuan adanya penelitian, manfaat\ penelitian, serta sistematika pembahasan.

2. BAB II Tinjauan Pustaka yang mencakup penelitian-penelitian yang telah ada dan kajian teori. Penelitian sebelumnya berisi mengenai penelitian yang sudah dilaksanakan oleh peneliti sebelumnya dan relevan dengan penelitian sekarang. Kajian teori membahas uraian konsep atau perspektif yuridis sebagai landasan teoritis untuk mengkaji dan menganalisis permasalahan.
3. BAB III Metode Penelitian yang membahas tentang jenis penelitian, pendekatan penelitian, metode pengambilan sampel, jenis dan sumber data, teknik mengumpulkan data serta metode mengolah data.
4. BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan yang membahas tentang uraian analisis data-data yang sudah didapatkan yang berasal dari bahan hukum primer maupun sekunder.
5. BAB V Penutup yang memaparkan kesimpulan dan saran hasil pembahasan penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu terdiri dari penelitian yang sebelumnya pernah dilakukan oleh peneliti lain yang pembahasannya berkaitan dengan penelitian ini yang sudah dipertimbangkan sehingga dapat dijadikan bahan referensi.

1. Penelitian Indah Hidayatul Fajriyah (2019), Program Studi Muamalah, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, tentang “Analisis Hukum Islam terhadap Transaksi Jual Beli menggunakan *Member Card* Studi Kasus Swalayan Aneka Jaya Ngaliyan Semarang.”

Penelitian ini mengulas tentang pelaksanaan jual beli yang tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip muamalah yang sifatnya jujur, saling rela dan tidak mengandung unsur paksaan serta pemberian informasi yang jelas dan transparan. Jual beli memanfaatkan *member card* di swalayan Aneka Jaya Semarang bahwa praktik jual beli tidak memfokuskan pada keuntungan semata terhadap penggunaan *member card*. Kepemilikan *member card* disyaratkan membayar senilai Rp. 20.000,00 sebagai ongkos pembuatan kartu yang dilakukan oleh pihak ketiga yang mempertemukan swalayan dan konsumen. Akibat dari adanya biaya pendaftaran konsumen akan memperoleh satu produk gratis. Pemilik *member card* diuntungkan dengan pemberian potongan 10% dan 1 poin

dengan minimal belanja Rp. 100.000,00 serta dapat diperpanjang sekali dalam setahun.

2. Penelitian Novasari Khairunnisa (2017), program Studi Ekonomi Syariah, Institut Agama Islam Negeri Metro, tentang “Member Card dalam Transaksi Jual Beli ditinjau dari Etika Bisnis Islam.”

Penelitian ini membahas tentang pelaksanaan pemakaian kartu member di PB Swalayan dengan sistem pengumpulan poin, dimana setiap pembelian senilai Rp. 25.000,00 atau lebih akan memperoleh 1 poin dan mendapatkan kupon undian berhadiah. Penelitian ini dikaitkan dengan etika bisnis islam, karena ketika konsumen berbelanja diatas Rp. 25.000,00 karyawan terutama kasir tidak meminta pemilik *member card* untuk menunjukkan atau menyerahkan kartu member nya, sehingga hak pemilik *member card* untuk mendapatkan poin terlewatkan begitu saja.

3. Penelitian Ruth Serenia (2019), Program Kekhususan Hukum Perdata BW, Universitas Sumatera Utara Medan, tentang “Perlindungan Hukum terhadap Konsumen yang dirugikan dalam Transaksi Jual Beli pada Situs Belanja Online Shopee.”

Penelitian ini mengulas mengenai tindakan yang dapat dilakukan konsumen dalam memperjuangkan hak-hak nya yang tidak dipenuhi sesuai dengan hukum perlindungan konsumen dalam transaksi *online* dan bentuk pertanggung jawaban pemilik *platform e-commerce* atas kerugian

konsumen berdasarkan UUIITE sehingga konsumen mendapatkan kepastian hukum.

4. Penelitian Isty Yulistiani dan Safitri Mukarromah (2020), Jurnal Hukum Ekonomi Syariah Volume 3, Nomor 2, Universitas Muhammadiyah Purwokerto, tentang “Transaksi Jual Beli dengan menggunakan Sistem *Member Card* di Warung Makan Sambel Layah Purwokerto.”

Penelitian ini membahas tentang praktik jual beli memakai *member card* yang didapatkan dengan mendaftar dan dikenakan biaya senilai Rp. 10.000,00 dengan masa berlaku tiga tahun. Sistem penerapan kartu member dengan memberikan potongan harga dan pengumpulan poin. Penelitian ini juga melibatkan konsumen mengenai kepuasan terhadap penggunaan kartu member, dan 80% dari seluruh kuesioner yang dibagikan kepada konsumen mengaku sangat puas dengan pelayanan perusahaan. Sementara sebanyak 40% pelanggan memiliki kartu member merasa adanya kartu member sangat bermanfaat karena adanya diskon dan perolehan poin yang jelas dan transparan serta tidak ada unsur penipuan saat pendaftaran menjadi member, namun terkadang ada karyawan yang tidak menanyakan kepemilikan kartu member, sehingga ada beberapa pengguna kartu member yang tidak mendapat poin maupun potongan harga. Penelitian ini juga didasarkan pada pandangan mazhab

Hanafi, Maliki, Syafi'i dan Hanbali terkait kebolehan transaksi menggunakan kartu member.

5. Penelitian Istikomah dan Dira Rahmayeti (2019), Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Volume 4, Nomor 1, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, tentang “Transaksi Jual Beli dengan Sistem *Member Card* dalam Perspektif Ekonomi Islam (penelitian pada toko Sophie Paris Hibrida Bengkulu).”

Penelitian ini mengulas tentang pelaksanaan jual beli menggunakan kartu member yang didapatkan dengan membayar biaya sebesar Rp. 70.000,00 yang berlaku seumur hidup dan bebas biaya bulanan ataupun tahunan. Setiap pemilik kartu member akan mendapatkan potongan harga senilai 20% hingga 30%, dan apabila pemilik kartu member tersebut belanja secara berkala maka ia akan memperoleh keuntungan, tapi sebaliknya jika pemilik tidak berbelanja secara terus-menerus. Semakin banyak anggota member itu belanja, seperti apabila memenuhi target berupa belanja senilai Rp.1.000.000, dalam kurun waktu satu bulan maka ia akan memperoleh tambahan bonus dan *reward* dan peringkatnya pun turut naik. Maka setiap anggota member naik peringkat akan terus mendapatkan *reward* ataupun bonus bahkan sampai bonus liburan keluar negeri. Penelitian ini dikaji berdasarkan ekonomi islam, dimana semua transaksi jual beli harus tetap

berdasarkan prinsip-prinsip ekonomi islam sekalipun penggunaan kartu member tersebut mendatangkan banyak manfaat.

Table 1. Perbedaan dan persamaan penelitian

No	Judul	Penulis	Jenis Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Analisis Hukum Islam terhadap Transaksi Jual Beli menggunakan <i>Member Card</i> Studi Kasus Swalayan Aneka Jaya Ngaliyan Semarang	Indah Hidayatul Fajriyah	Yuridis empiris	Sama-sama mengkaji dengan hukum islam tentang muamalah	Mengkaji dari sudut pandang Undang-Undang perlindungan konsumen
2.	<i>Member Card</i> dalam Transaksi Jual Beli ditinjau dari Etika Bisnis Islam	Novasari Khairunnisa	Penelitian lapangan	Meneliti pemberlakuan kartu member dalam jual beli	Mengkaji dari sudut pandang fikih muamalah dan Undang-Undang Perlindungan Konsumen
3.	Perlindungan Hukum terhadap Konsumen yang dirugikan dalam Transaksi Jual Beli pada Situs Belanja Online Shopee	Ruth Serenia	Yuridis normatif	Sama-sama mengkaji UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen	<ul style="list-style-type: none"> - Meneliti jual beli memakai kartu member - Mengkaji dengan sudut pandang fikih muamalah
4.	Transaksi Jual Beli dengan menggunakan Sistem <i>Member Card</i> di Warung Makan Sambel Layah Purwokerto	Isty Yulistiani dan Safitri Mukarromah		Sama-sama meneliti pemberlakuan penggunaan kartu member menurut hukum islam	Mengkaji dari sudut pandang Undang-Undang perlindungan konsumen

5.	Transaksi Jual Beli dengan Sistem <i>Member Card</i> dalam Perspektif Ekonomi Islam (penelitian pada toko Sophie Paris Hibrida Bengkulu)	Istikomah dan Dira Rahmayeti		Sama-sama meneliti pemberlakuan penggunaan kartu member menurut hukum islam	Mengkaji dari sudut pandang Undang-Undang perlindungan konsumen
----	--	------------------------------	--	---	---

B. Landasan Teori

1. Fikih Muamalah

a. Pengertian

Dasar makna fikih muamalah terdiri dari dua kata, yaitu fikih dan muamalah. Kata fikih berakar dari kata *faqih-fafqahu-fiqhan* yang artinya mengetahui, memahami dan mendalami sesuatu secara mutlak, dan ketika kata fikih dihubungkan dengan islam, maka arti fikih adalah memahami aturan atau syariat-syariat islam.⁵ Secara istilah, fikih ialah ilmu mempelajari hukum-hukum syarak yang berkaitan dengan perbuatan manusia yang diketahui dari dalil-dalil yang rinci dan yang diperoleh melalui ijtihad.⁶

Fikih dapat disebut sebagai ilmu-ilmu yang mempelajari hukum-hukum syarak yang berhubungan dengan perilaku orang-orang yang

⁵ Ainul Yaqin, *Fiqh Muamalah Kajian Komprehensif Ekonomi Islam* (Pamekasan: Duta Media, 2020), 1.

⁶ H. A. Djazuli, *Ilmu Fiqh: Penggalan, Perkembangan dan Penerapan Hukum Islam* (Jakarta: Prenada Media Group, 2021), 5.

mampu berbuat hukum (*mukallaf*), baik berupa ucapan maupun perbuatan yang didasarkan pada dalil-dalil terperinci. Fikih juga merupakan penemuan dan penggalian atas penalaran mujtahid tentang hukum serta memuat hal-hal yang tidak dijelaskan secara pasti oleh nas.

Asal kata muamalah secara bahasa adalah *al-mu'amalah* yang berasal dari bahasa arab dan berakar pada kata '*amila-ya'malu-'amalan* yang artinya membuat, berbuat, bekerja atau bertindak. Kata '*amila* kemudian munculkan kata lain "*'amala-yu'amilu-mu'amalah*" yang berarti hubungan kepentingan.⁷ Sementara muamalah secara istilah terdapat beberapa versi pengertian:

- 1) Secara luas sebagian ualma mengartikan muamalah adalah hukum-hukum syari berkenaan dengan hubungan manusia dengan sesamanya di dunia yang hubungannya dengan harta, perkawinan, peradilan dan waris.
- 2) Sebagian besar ulama hanafiyah memberikan pengertian lebih sempit lagi, bahwa muamalah diartikan sebagai aturan syariah yang berkaitan dengan hubungan sesama manusia dibidang harta dan kekeluargaan termasuk tentang nikah, talak, nafkah dan lainnya.

⁷ Marzuki, *Pengantar Studi Hukum Islam: Prinsip Dasar memahami berbagai Konsep dan Permasalahan Hukum Islam di Indonesia* (Yogyakarta: Penerbit Ombak, 2013), 31.

- 3) Pengertian lebih spesifik, muamalah merupakan hukum-hukum syariah yang mengontrol hubungan manusia dengan manusia berkaitan dengan harta.⁸

Dapat disimpulkan, makna dari fikih muamalah adalah serangkaian hukum syarak yang mengatur tatanan kehidupan dan perbuatan manusia yang berkaitan dengan kehidupan dunia dan tata peraturan dalam menjalankan kehidupan sosial kemasyarakatan (*hablu min al-nas*) untuk mencapai kesejahteraan masyarakat baik berhubungan dengan peradilan, pernikahan, maupun harta benda.

b. Ruang lingkup fikih muamalah

Pembagian fikih muamalah secara luas terdiri dari beberapa bidang, diantaranya:

- 1) Bidang *al-Ahwal Asyakhshiyah* (hukum keluarga)
- 2) Bidang fikih muamalah *madiyah* (transaksi dalam islam)
- 3) Bidang fikih jinayah (hukum pidana islam)
- 4) Bidang fikih *qadha* (ahkam murafaat atau hukum perikatan)
- 5) Bidang fikih *siyasah* (pengaturan pemerintahan dan kesejahteraan rakyat).⁹

Ruang lingkup ulasan *Mu'âmalah Madiyah* meliputi jual beli (*al-ba'i*), gadai (*al-rahn*), jaminan dan tanggungan (*kafalah* dan *dhaman*),

⁸ Ahmad Zarkasih, *Pengantar Fiqih Muamalah* (Jakarta: Lentera Islam, 2009), 8.

⁹ Syahrul Anwar, *Ilmu Fiqh dan Ushul Fiqh*. (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), 69.

pemindahan utang (*al-hiwalah*), jatuh bangkrut (*taflis*), batasan bertindak (*al-hajru*), perkongsian (*al-syirkah*), perseroan harta dan tenaga (*al-mudharabah*), sewa-menyewa (*al-ijarah*), pemberian hak guna pakai (*al-'ariyah*), barang titipan (*al-wadhi'ah*), barang temuan (*al-luqathah*), garapan tanah (*al-muzara'ah*), sewa-menyewa tanah (*al-mukhabarah*), upah (*ujrah al-'amal*), gugatan (*al-syuf'ah*), sayembara (*al-ji'alah*), pembagian kekayaan bersama (*al-qismah*), pemberian (*al-hibah*), pembebasan (*al-ibra'*), damai (*al-shulhu*) serta masalah kontemporer (*al-mu'ashirah*) seperti permasalahan bunga bank atau asuransi kredit.¹⁰

2. Jual Beli

a. Pengertian

Islam menyebut jual beli dengan *al-bay'* yang artinya menjual, mengganti ataupun menukar suatu hal dengan yang lain. Kata *al-bai'* dan *al-syira'* mempunyai kesamaan arti yang salah satunya dapat dipakai untuk menyebut yang lain. Adapun dalam arti keagamaan, jual beli merupakan pertukaran harta dengan harta lain secara sukarela tanpa adanya paksaan atau perpindahan kepemilikan dengan ganti yang disetujui.¹¹

Ahli ekonomi mendefinisikan perdagangan sebagai transaksi yang dilaksanakan oleh orang yang melahirkan barang (produsen) dengan

¹⁰ Abdul Rahman Ghazaly, Ghufron Ihsan dan Sapiudin Shidiq, *Fiqih Muamalat* (Jakarta: Prenada Media Group, 2010), 10.

¹¹ Syaikh Sulaiman Ahmad Yahya Al-Faifi, *Ringkasan Fikih Sunnah Sayyid Sabiq, ter.* Tirmidzi, Futuhal Arifin dan Farhan Kumiawan, (Jakarta: Pustaka al-Kautsar, 2013), 750.

pengguna barang (konsumen), sehingga perdagangan disebut proses pertukaran uang dengan barang, uang dengan uang maupun barang dengan barang dan bersifat terus-menerus serta bertujuan untuk memperoleh laba.¹² Hukum positif Indonesia mengartikan jual beli dalam Pasal 1457 KUHPerdara, dimana persetujuan antara pihak yang mengikatkan dirinya untuk menyerahkan barang tertentu, dengan pihak yang mengaitkan dirinya untuk menyerahkan harga yang dijanjikan. Pasal 1458 KUHPerdara mempertegas, dimana kesepakatan yang tercapai antara pihak-pihak yang melangsungkan jual beli terkait barang tertentu beserta harganya, maka dianggap jual beli tersebut sudah terjadi sekalipun barang ataupun harganya belum diserahkan.

Singkatnya jual beli berarti seorang penjual yang menawarkan atau menjual barang dan pembeli yang membayar atas barang yang dibeli dari penjual. Secara tidak langsung dua peristiwa tersebut berarti tukar menukar, yaitu menukarkan barang dengan uang atau dengan barang, tujuannya adalah untuk memindahkan hak kepemilikan dengan tidak mengandung unsur pemaksaan antara penjual dan pembeli.

¹² Ibnu Mas'ud dan Zainal Abidin, *Fiqh Madzhab Syafi'I (buku 2: Muamalat, Munakahat, Jinayat)* (Bandung: Pustaka Setia, 2007), 21.

b. Dasar hukum

1) Al-Quran

Surah Al-Baqarah ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“... padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”

Ayat diatas merupakan teguran dari Allah bagi orang-orang yang menyebut jual beli itu tidak berbeda dengan riba, sedangkan Allah jelas membedakan keduanya dan riba itu haram.

Surah An-Nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesame mu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu...”

Surah Al-Baqarah ayat 198:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ

“Bukanlah suatu dosa bagimu mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu...”

2) Hadis

Rasulullah SAW. bersabda:

سئل النبي صلى الله عليه و سلم: أي الكسب أطيب؟ فقال: عمل الرجل بيده و كل
بيع مبرور (رواه ابنزار والحاكم)

“*Rasulullah saw. ditanya salah seorang sahabat mengenai pekerjaan (profesi) apa yang paling baik. Rasulullah saw. menjawab: usaha tangan manusia sendiri dan setiap jual beli yang diberkati*” (HR. Al- Bazzar dan al- Hakim).

Riwayat lain menyebutkan:

إنما البيع عن تراض (رواه البيهقي)

“*Jual beli itu didasarkan atas suka sama suka*” (HR. Al- Baihaqi).

ألتاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء (رواه الترمذي)

“*Pedagang yang jujur dan terpercaya sejajar (tempatnya di surga) dengan para nabi, shadiqqin dan syuhada*” (HR. Al-Tirmidzi).¹³

3) Ijma’

Ijma’ ulama sepakat bahwa *al-bai’* boleh dikerjakan, persetujuan para ulama ini didasarkan pada kondisi manusia yang tidak bisa hidup tanpa adanya bantuan atau pertolongan dari orang lain, karena pada dasarnya tidak seorangpun yang memiliki segala sesuatu yang menjadi kebutuhannya. Sehingga jual beli telah menjadi bagian

¹³ Abdul Rahman Ghazaly, Ghufron Ihsan dan Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Prenada Media Group, 2016), 69.

dari kehidupan manusia di dunia, dan kebutuhan hidup setiap manusia sangat diperhatikan dalam agama islam.¹⁴

c. Rukun jual beli

Ulama Hanafiyah berbeda pendapat dalam menentukan rukun jual beli dengan jumhur ulama. Ulama Hanafiyah berpendapat bahwa rukun jual beli ada satu, yaitu *ijab* (ungkapan menjual oleh penjual) dan *qabul* (ungkapan menerima oleh pembeli). Menurutnya, kerelaan para pihak menjadi rukun dalam menjalankan aktivitas jual beli. Berbeda dengan jumhur ulama yang menyebutkan rukun jual beli ada empat, diantaranya:

- 1) Orang (subjek) yang berakad
- 2) Barang (objek) jual beli
- 3) Nilai tukar sebagai bentuk pengganti barang
- 4) *Sighat* (*lafal ijab qabul*).¹⁵

Ulama syafi'iyah mempertegas bahwa jual beli menjadi tidak sah apabila tidak ada *sighat* yang diucapkan dengan jelas.

d. Syarat jual beli.

- 1) Syarat *in'iqad*

Syarat *in'iqad* termasuk dalam syarat yang perlu direalisasikan dalam akad yang apabila terdapat syarat yang tidak terlaksana maka

¹⁴ Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqih* (Bogor: Kencana, 2003), 223.

¹⁵ Abdul Rahman Ghazaly, Ghufron Ihsan dan Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Prenada Media, 2016), 71.

akadnya menjadi batal. Syarat *in'iqad* meliputi akad, '*akid* (orang yang berakad, terdiri dari penjual dan pembeli), *ma'qud 'alaih* (objek akad), dan tempat berlangsungnya akad.

2) Syarat sah

Transaksi jual beli dinilai sah oleh syarak apabila telah menyempurnakan syarat sah jual beli, sehingga akad jual beli tersebut terbebas dari cacat, jika terdapat syarat yang tidak terpenuhi maka akad jual beli menjadi *fasid*. Cacat (aib) yang dimaksud meliputi:

- a) *Jahlah* atau ketidakjelasan terkait objek jual beli baik dari jenis, kualitas, kuantitas, harga maupun jangka waktu pembayaran, ketidakjelasan ini ditakutkan berakibat fatal yang dapat memicu perselisihan.
- b) *Ikrah* atau paksaan yang membebani salah satu pihak karena pihak tersebut berada dibawah ancaman saat melakukan transaksi jual beli.
- c) *Tauqit* atau pembatasan dengan waktu, dimana transaksi jual beli yang dibatasi waktu kepemilikannya, jika telah habis jangka waktu tersebut maka objek akan kembali kepada penjual.
- d) *Gharar* atau ketidakpastian mengenai kriteria ataupun keberadaan objek dan apa-apa yang akibatnya yang

tersembunyi dari kita sehingga dapat dikatakan sebagai penipuan.

e) *Dlarar* atau bahaya adalah suatu hal berupa gangguan atau kerusakan terhadap sesuatu atau seseorang. Pengertian lain menyebutkan *dharara* adalah perbuatan seseorang yang menyebabkan orang lain merasa dirugikan dengan sesuatu yang tidak bermanfaat bagi dirinya sendiri.¹⁶

f) Syarat *fasid* atau syarat-syarat yang merusak dimana syarat yang ditetapkan mendatangkan keuntungan untuk salah satu pihak, namun hal ini bertentangan dengan ketentuan syarak.

3) Syarat *nafadz*

Syarat *nafadz* atau syarat kelangsungan jual beli. Saat proses jual beli terjadi, suatu objek jual beli hendaknya jelas dan asli milik si penjual, artinya bukan milik orang lain kecuali ada penyerahan kuasa oleh pemilik objek kepada penjual. Objek jual beli tidak diperbolehkan terdapat kepemilikan orang lain, misalnya menjual barang yang sedang disewakan atau digadaikan. Syarat *nafadz* menjadi *mauquf* apabila syaratnya tidak terpenuhi.

4) Syarat *luzum*

¹⁶ Yusuf Al-Qardhawi, *Tujuh Kaidah Utama Fikih Muamalat* (Jakarta: Pustaka al-Kautsar, 2013), 116.

Akad pada dasarnya bersifat *luzum* atau mengikat, dimana tidak ada celah bagi seorang pihak untuk membatalkan akad. Syarat *luzum* mensyaratkan bahwa akad terbebas dari segala bentuk khiyar seperti *khiyar aib* dan *ru'yah*. Apabila dalam proses transaksi jual beli terdapat pihak yang mempunyai hak *khiyar*, maka suatu saat akad dapat dibatalkan oleh pemilik hak.¹⁷

3. Ariyah

a. Pengertian

'*Ariyah* berasal dari ata *i'arah* yang artinya meminjamkan. Menurut ilmu fikih, ulama Hanafiyah dan Malikiyah berarti menyerahkan kepemilikan manfaat suatu benda dengan waktu tertentu tanpa imbalan, sedangkan ulama Syafi'iyah, Hanabilah dan Zahiriyyah menyebutkan '*ariyah* adalah izin menggunakan barang yang halal dimanfaatkan, dimana barang tersebut tetap dengan wujudnya tanpa disertai imbalan.¹⁸

Berdasarkan penjabaran diatas memiliki akibat hukum yang berbeda. *Pertama*, Hanafiah dan Malikiyah mengartikan '*ariyah* dengan kepemilikan manfaat, artinya pihak peminjam berhak meminjamkan barang kepada orang lain. *Kedua*, menurut Syafi'iyah dan Hanabilah '*ariyah* hanya bersifat memanfaatkan benda saja, yang dipahami bahwa barang

¹⁷ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), 81.

¹⁸ Muhammad Abdul Wahab, *Fiqh Pinjam Meminjam ('Ariyah)* (Jakarta: Rumah Fiqih Publishing: 2018), 5.

yang dipinjam hanya boleh dimanfaatkan oleh peminjam dan tidak boleh dipinjamkan kepada orang lain.¹⁹

Dapat dipahami bahwa ‘*ariyah*’ adalah memberikan manfaat suatu barang dari seseorang kepada orang lain secara percuma (gratis), namun bila digantikan dengan sesuatu atau ada imbalannya maka tidak dapat disebut sebagai ‘*ariyah*’.²⁰

b. Dasar Hukum

1) Al-Quran

Surah al-Maidah ayat 2

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

“*Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan.*”

2) Hadits

عَنْ صَفْوَانَ بْنِ أُمَيَّةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اسْتَعَارَ مِنْهُ ذُرُوعًا يَوْمَ

حُنَيْنٍ. فَقَالَ: أَغْصَبُ يَا مُحَمَّدُ؟ قَالَ: بَلْ عَارِيَةٌ مَضْمُونَةٌ

“*Dituturkan dari Shafwan ibn Umayyah r.a. bahwa Nabi Saw. meminjam darinya beberapa baju besi sewaktu perang Hunain. Ia*

¹⁹ Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalat)* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2004), 241.

²⁰ Sohari Sahrani dan Ru’fah Abdullah, *Fikih Muamalah* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), 140.

bertanya, “Apakah ia rampasan, wahai Muhammad?” Beliau menjawab, “Tidak, ia pinjaman yang ditanggung.” (HR. Abu Daud, Ahmad dan an-Nasai).²¹

c. Rukun dan Syarat

Rukun dan syarat *'ariyah* meliputi:

- 1) Adanya pihak yang meminjamkan, dimana pihak yang meminjamkan sehat akalnya, mengetahui akad, maksud dan tujuan dari perbuatan yang dilakukannya.
- 2) Adanya pihak yang dipinjamkan atau peminjam, yang disyaratkan harus berakal sehat dan mengerti maksud dan tujuan atas perbuatannya. Peminjam memiliki hak atas barang yang dipinjam dan dapat dimanfaatkan sesuai syariat islam.
- 3) Adanya objek yang dipinjamkan, dengan syarat:
 - a) Harta yang dipinjamkan diharuskan milik pihak yang meminjamkannya.
 - b) Objek yang dipinjamkan harus memiliki manfaat, baik manfaat materi atau yang lainnya.
- 4) Adanya *sighat*.²²

²¹ Ibn Hajar Al-Asqalani, *Bulughul Maram Panduan Lengkap Masalah-Masalah Fiqih, Akhlak, dan Keutamaan Amal*, terj. Irfan Maulana Hakim (Bandung: Mizan Pustaka, 2010), 363.

²² Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana, 2019), 328.

4. Ju'alah

a. Pengertian

Kata *ju'alah* biasanya disebut juga dengan *ji'alah* atau *ja'alah* dalam bahasa arab. *Ju'alah* secara bahasa adalah upah terhadap prestasi atau pencapaian suatu pekerjaan tertentu. Istilah lain mengatakan *ju'alah* semacam sayembara, seperti seseorang yang kehilangan kucing dan mengadakan sayembara dengan menawarkan hadiah atau upah bagi siapa saja yang bisa menemukan kucing tersebut, atau pelaksanaan sayembara-sayembara lainnya yang dilakukan baik perorangan, organisasi ataupun perusahaan.²³

Ju'alah atau *ji'alah* menurut pandangan madzhab maliki ialah upah yang sudah dijanjikan sebagai imbalan terhadap jasa yang tidak tentu dilakukan oleh seseorang, sehingga penekanan dalam pengertian ini dilihat dari segi ketidakpastian pada keberhasilan tindakan yang diharapkan. Mazhab Syafi'i menyebutkan *ju'alah* ialah janji seseorang untuk memberi upah kepada orang yang dapat memberikan jasa tertentu, jadi titik penekanannya pada segi ketidakpastian orang yang melakukan jasa yang dibutuhkan.²⁴

b. Dasar Hukum

1) Al-Quran

²³ Helmi Karim, *Fikih Muamalah* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 1997), 22.

²⁴ Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2004), 265.

Surah Yusuf ayat 72

قَالُوا نَفَقْدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

“Mereka menjawab, “kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh (bahan makanan) seberat beban unta dan aku jamin itu.”

2) Hadis

Riwayat Imam al-Bukhari dan Abu Sa’id al-Khudri

Diriwayatkan ketika sekelompok sahabat Nabi sedang melintasi kampung orang arab dan mereka tidak menghidangkan makanan kepada mereka, hingga saat kepala kampung tersebut disengat oleh kalajengking dan bertanya kepada para sahabat: “apakah kalian memiliki obat, atau siapa yang dapat me-*ruqyah* (menjampi)?, mereka berkata kalian tidak menjamu kami, maka kami tidak mau membantu kalian, kecuali jika kalian memberikan imbalan kepada kami,” para penduduk kemudian berjanji memberikan kambing seekor kambing, dan salah seorang sahabat kemudian membacakannya surah al-Fatihah dan meniupkan ludahnya lalu kepala kampung sembuh dan penduduk memberikan kambing sesuai janjinya dan para sahabat berkata “kita tidak boleh mengambil kambing ini hingga bertanya kepada Nabi SAW.” Hingga saat para sahabat bertanya kepada Nabi SAW, beliau tertawa dan bersabda “siapa yang mengajarkan kalian bahwa surah itu

adalah doa? Terimalah hadiah (kambing tersebut) dan beri saya bagian.”²⁵

c. Rukun dan Syarat

1) Pemberi *Ju'alah*

Syarat penyelenggara sayembara atau *ju'alah* meliputi:

Pertama, kebebasan yang dimiliki dalam berbuat mempunyai syarat bahwa seluruh tindakannya sah terhadap apa yang dikerjakannya sebagai upah, baik bertindak sebagai pemilik atau bukan, termasuk wali dan tidak meliputi anak kecil, orang gila dan orang bodoh.

Kedua, mempunyai pilihan apabila terpaksa maka akad menjadi tidak sah.

2) Pekerja

Syarat yang harus dipenuhi bagi penerima jasa *ju'alah*:

Pertama, memiliki izin dari pemilik harta atau penyelenggara, apabila tidak memegang izin seperti menemukan barang pemilik yang hilang, maka ia tidak mempunyai hak untuk menerima *ju'alah*, alasannya karena bantuan yang diberikan tidak terikat dengan adanya upah, berbeda halnya jika pekerja mengantongi izin, maka dia berhak menerima *ju'alah* karena pemilik harta menerima manfaat atas jasa yang diberikan.

²⁵ Mardani, *Hukum Kontrak Keuangan Syariah dari Teori ke Aplikasi* (Jakarta: Kencana, 2021), 190.

Kedua, apabila seorang pekerja adalah seorang ahli dibidang pekerjaannya, maka akad *ju'alah* dinilai sah sekalipun seorang ahli tersebut adalah anak-anak atau orang gila.

Ketiga, pekerja tidak mempunyai hak memperoleh upah jika pekerjaannya belum selesai, ibaratnya ketika mengembalikan hewan yang hilang sampai didepan rumah namun belum diterima pemilik dan hewan tersebut lari lagi atau bahkan mati maka ia tidak berhak menerima *ju'alah* yang dijanjikan.

3) Upah

Syarat upah yang diberikan sebagai hadiah, meliputi:

Pertama, upah harus berupa harta yang dimaksudkan untuk dimiliki dan terhormat, atau upah tersebut dapat berupa hak khusus.

Kedua, jenis upah harus diketahui karena upah tersebut sama seperti bayarannya. Tidak sah suatu akad *ju'alah* apabila tidak disebutkan jenis upahnya, karena akad *ju'alah* termasuk akad saling ganti dan tidak diperbolehkan menggantinya dengan sesuatu yang masih samar.

4) Pekerjaan

Syarat pekerjaan yang boleh dilakukan dalam *ju'alah*:

Pertama, tawaran pekerjaan harus mempunyai tingkat kesulitan, dan tidak terdapat upah atas pekerjaan yang tidak memiliki beban.

Kedua, pekerjaan yang berikan kepada seseorang bukanlah pekerjaan wajib bagi penerima pekerjaan secara syar'i, apabila seseorang wajib secara syar'i, ia tidak memiliki hak mendapatkan upah, seperti seorang maling, hal ini disebabkan maling itu berkewajiban mengembalikan barang yang dicurinya.

Ketiga, pekerjaan dikatakan selesai Ketika barang yang ditemukan dikembalikan kepada pemiliknya, sekalipun sudah memasuki rumah pemilik, dan barang belum diterima namun barang itu rusak maka tidak ada kewajiban untuk mengganti.

5) *Shîghat* (Ucapan)

Ucapan yang dimaksud adalah ucapan yang berasal dari pihak yang menjanjikan upah (*ijab*) yang mengandung kebolehan orang-orang dalam melakukan perbuatan yang diharapkan, dan tidak disyaratkan adanya ucapan dari penerima pekerjaan (*qabul*).²⁶

5. Multi Akad

a. Pengertian

Multi akad dalam bahasa inggris disebut *hybrid contract*, istilah lain menyebutnya *al-'uqūd al-murakkabah* (susunan akad-akad). Istilah *al-'uqūd al-murakkabah* berarti akad ganda atau rangkap. Makna *al-murakkabah* secara bahasa adalah *al-jam'u* yang artinya mengumpulkan

²⁶ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam* (Jakarta: Amzah, 2010), 334-338.

atau menghimpun. Akad *murakkabah* diartikan sebagai kesepakatan beberapa pihak guna melangsungkan kegiatan muamalah yang terdiri dari dua akad atau lebih seperti jual beli dengan hibah dimana akibat hukum serta hak-hak dan kewajiban yang muncul dari adanya gabungan akad-akad tersebut menjadi satu bagian utuh yang tidak dapat dipisahkan sehingga kedudukan akibat hukumnya sama dengan satu akad.²⁷

Akar kata *murakkab* adalah *rakkaba-yurakkibu-tarkīban* yang berarti menempatkan sesuatu pada sesuatu yang lain sehingga menyebabkan penumpukan. Ulama fikih mendefinisikan *murakkab* dengan beberapa pengertian yaitu:

- 1) *Murakkab* merupakan gabungan atau sekumpulan hal-hal yang kemudian disebut dengan satu nama, seperti seorang yang mengumpulkan beberapa hal menjadi satu hal, sehingga disebut melaksanakan penggabungan (*tarkīb*).
- 2) *Murakkab* adalah sesuatu yang terbuat dari dua bagian atau lebih, sebagai lawan dari suatu yang tunggal/*basīt* yang tidak memiliki lebih dari satu bagian.
- 3) *Murakkab* ialah menempatkan sesuatu diatas sesuatu lainnya atau menyatukan sesuatu dengan yang lain.²⁸

²⁷ Imron Rosyadi, *Jaminan Kebendaan berdasarkan Akad Syariah (Aspek Perikatan, Prosedur Pembebanan dan Eksekusi)* (Depok: Kencana, 2017), 22.

²⁸ Abdulahanaa, *Kaidah-Kaidah Keabsahan Multi Akad (Hybrid Contract)* (Yogyakarta: Orbittrust Corp, 2014), 47.

Dapat ditarik pengertian bahwa muti akad atau *hybrid contract* adalah sekumpulan akad, artinya satu akad berdiri yang didalamnya terkandung beberapa akad yang kemudian menyatu membentuk satu kesatuan.

b. Macam-macam Multi Akad

Al-Imrani mengkategorikan multi akad kedalam lima jenis, berupa: akad bersyarat/bergantung (*al-uqud al-mutaqabilah*), akad terkumpul (*al-uqud al-mujtamiah*), akad berlawanan (*al-uqud al-mutadhaddah*), akad berbeda (*al-uqud al-mukhtalifah*) dan akad sejenis (*al-uqud al-mutajanisah*).²⁹

1) Akad bergantung/bersyarat (*al-uqud al-mutaqabilah*)

Mutaqabilah secara bahasa berarti berhadapan, maka akad bergantung berarti multi akad yang akad kedua nya merespon akad pertama, sehingga kesempurnaan ajad pertama bergantung pada kesempurnaan akad yang kedua. Artinya, sesama akad saling bergantung.³⁰

2) Akad terkumpul (*al-uqud al-mujtamiah*)

Akad terkumpul ialah dua atau lebih akad yang terhimpun menjadi satu akad. Multi akad yang *mujtamiah* ini dapat pula terjadi

²⁹ Abdullah al-Imrani, *al-Uqud al-Maliyah al-Murakkabah: Dirasat al-Fiqhiya Ta'shiliyah wa Tatbiqiyah* (Riyadh: Esbelia, 1431), 56.

³⁰ Abdulahanaa, *Kaidah-Kaidah Keabsahan Multi Akad (Hybrid Contract)* (Yogyakarta: TrustMedia, 2014), 53.

dengan berhimpunnya dua akad yang memiliki akibat hukum yang berbeda.

3) Akad berlawanan (*al-uqud al-mutanaqidhah wa al-mutadhadah wa al-mutanafiyah*)

Akad *mutanaqidhah* mengandung makna berlawanan, akad *mutadhadah* adalah dua hal yang tidak mungkin dihimpun dalam satu waktu, akad *mutanafiyah* adalah menafikkan, lawan dari menetapkan. Multi akad semacam ini akad-akadnya tidak bercampur dan tidak melahirkan nama akad baru, tetapi akad dasarnya tetap ada dan dipraktikkan dalam satu transaksi.

4) Akad berbeda (*al-uqud al-mukhtalifah*)

Akad berbeda adalah akad yang memiliki perbedaan semua akibat hukum diantara kedua akad tersebut, seperti dalam akad *ijarah* dan *salam*. Harga akad *salam* harus dibayarkan saat akad, sedangkan akad *ijarah* harga sewa tidak harus diserahkan saat akad.

5) Akad sejenis (*al-uqud al-mutajanisah*)

Akad sejenis adalah akad-akad yang di himpun dalam satu akad dengan tidak memengaruhi di dalam hukum dan implikasi

hukumnya. Multi akad sejenis dapat terdiri dari beberapa jenis seperti akad jual beli dengan jual beli.³¹

6. Kartu Member

a. Pengertian

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia kartu anggota adalah kartu yang berisi data diri seseorang sebagai tanda pengenal keanggotaan suatu perhimpunan organisasi, kelompok, perusahaan atau lainnya. Kartu member merupakan kartu yang pemiliknya memperoleh potongan harga ketika belanja di toko-toko tertentu yang sebelumnya sudah sepakat untuk memberikan potongan harga.³²

Kartu member atau kartu keanggotaan merupakan bentuk pengakuan seseorang sebagai anggota atau pelanggan yang tergabung dalam suatu perusahaan, kelompok ataupun organisasi yang diakui secara resmi yang memberi keuntungan bagi pemiliknya berupa potongan harga atau hadiah tertentu lainnya guna mendorong volume penjualan dengan menambah atau mempertahankan pelanggan.

b. Macam-macam kartu member

Beberapa jenis kartu member sebagai berikut:

³¹ Panji Adam, *Fikih Muamalah Kontemporer Perkembangan Akad-Akad dalam Hukum Ekonomi Syariah* (Malang: Intelegensia Media, 2021), 91.

³² Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer* (Bogor: Berkat Mulia Insani, 2018), 885.

- a) *Free member card*, yaitu kartu anggota yang diperoleh secara cuma-cuma atau gratis atau sekedar mengeluarkan biaya pembuatan kartu. Pihak yang terlibat disini adalah antara konsumen dan pemilik toko selaku penerbit kartu member.
 - b) *Special member card*, merupakan transaksi yang terjadi antara dua pihak, seperti penyelenggara sebagai pihak yang mengeluarkan kartu dan anggota atau konsumen sebagai pemilik kartu yang didapatkan dengan mengeluarkan biaya tertentu.
 - c) *Common member card*, adalah transaksi yang terjadi antara tiga pihak, yaitu pihak yang menyediakan barang dan jasa, pihak yang menyelenggarakan atau yang mengeluarkan kartu dan pihak konsumen selaku anggota yang membeli kartu, dan kartu member dapat diperoleh dengan membayar biaya tertentu.³³
- c. Hukum kartu member

Fatwa MUI No. 54/DSN-MUI/X/2006 tentang *Syariah Card*, ketentuan ke-lima mengenai ketentuan *fee* menyebutkan bahwa,

1) Iuran keanggotaan (*membership fee*)

Pihak yang menerbitkan kartu mempunyai hak mendapatkan iuran keanggotaan (*rusum al-'udhwiyah*) sekaligus perpanjangan masa berlaku keanggotaan atau pemegang kartu sebagai bentuk imbalan (*ujrah*) terhadap izin pemakaian fasilitas kartu.

³³ Khalid bin Ali Al-Musyaiqih, *Fiqh Mu'amalah Masa Kini* (Klaten: Inas Media, 2009), 97.

2) *Merchant fee*

Pihak yang menerbitkan kartu boleh mendapatkan *fee* yang berasal dari harga objek transaksi maupun servis sebagai upah (*ujrah*) atas perantara (*samsarah*), pemasaran (*taswiq*) dan penagihan (*tehsil al-dayn*).³⁴

Namun masih terdapat pihak-pihak yang sejalan dengan pemikiran diatas, dan memberikan pendapatnya masing-masing dengan fatwa-fatwa yang dikeluarkan, sebagaimana berikut:

a) *Common member card* (kartu anggota umum)

Fatwa Lajnah Ad-Daimah dari Kerajaan Saudi Arabia, mengemukakan hukum atas kartu member umum adalah haram, hal ini disebabkan oleh:

- Pihak yang menyediakan potongan harga menjalankan akad sewa dengan pihak yang menerbitkan kartu. Pihak penyedia kemudian membayarkan kepada penerbit dengan potongan dari penjualan yang didapatkan dari konsumen pemilik kartu, sehingga utilitas yang diambil penyedia adalah manfaat *advertising* kepada orang-orang supaya mereka membeli maupun menyewa produk.
- Akad sewa atau *ijārah* yang berlaku diatas dinilai mengandung *gharār*, karena manfaat yang diperoleh

³⁴ Fatwa DSN No. 54/DSN-MUI/X/2006 tentang Syariah Card.

penyedia berbentuk kenaikan angka penjualan yang belum pasti didapatkan, sehingga transaksinya menjadi haram.

- Ketika pembayaran yang diterima pihak penerbit kartu berasal dari presentase penjualan, maka banyak sedikitnya hasil penjualan juga tidak jelas.
- Akad yang terjadi adalah akad *ijārah*, karena anggota membayar premi kepada penerbit kartu supaya kartu tidak hangus dan terus memperoleh potongan, baik dibayar bulanan ataupun tahunan, namun manfaat yang didapatkan tidak terlalu jelas, karena kartu tersebut bisa saja dipakai belanja juga tidak dipakai belanja.
- Secara tidak langsung, manfaat yang didapatkan oleh penyedia belum dimiliki oleh pihak penerbit kartu. Dapat dikatakan, pihak penerbit menjual sesuatu yang belum dimilikinya.³⁵

b) *Special member card* (kartu anggota khusus)

Sistem dalam kartu anggota umum dan khusus pada dasarnya tidak jauh berbeda, hanya saja dalam kartu anggota khusus tidak ada perantara yang menyalurkan kartu anggota

³⁵ Ria Kusumawati, "Tinjauan Hukum Islam terhadap Pembebanan Biaya Penerbitan Member Card" (thesis, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2015), <http://etheses.iainponorogo.ac.id/1110/1/BAB%20I-V.pdf>

kepada konsumen. Kartu anggota khusus ini masih dinilai haram, karena akad antara konsumen dan penerbit adalah *ijārah*, dimana konsumen membayar biaya tertentu untuk mendapatkan manfaat berupa potongan harga yang sifatnya masih samar, bisa lebih banyak atau lebih sedikit dari biaya awal, sehingga diharamkan karena kandungan unsur *gharār* nya.

Alasan-alasan tersebut yang mendorong lembaga-lembaga fikih internasional mengeluarkan fatwa atas keharaman adanya potongan harga dari kartu member. *Al-Majma' Al-Fiqhiy Al-Islami* (devisi fikih Rabithah Alam Islami) dalam rapat tahunan ke XVIII menfatwakan:

“Setelah membaca, menelaah dan mendiskusikan beberapa penelitian yang diajukan ke majelis mengenai hukum kartu diskon maka diputuskan: tidak boleh menerbitkan dan membeli kartu diskon, apabila dalam memperoleh kartu tersebut konsumen ditarik biaya administrasi, karena adanya unsur gharār didalamnya yang disebabkan ketidaktahuan pemegang kartu terhadap imbalan yang akan ia dapatkan, sehingga saat penyerahan uang konsumen telah mengalami kerugian.”³⁶

c) *Free member card* (kartu anggota gratis)

Ulama kontemporer menghukumi kebolehan kartu member yang diberikan secara gratis, karena akad yang terjadi adalah *hibah*, maka apabila pada asas sistem kartu member itu

³⁶ Islam Religion, “*Pengertian Member Card*,” diakses 25 Januari 2022, https://www.academia.edu/9488044/Pengertian_Member_Card

terkandung unsur gharar karena ketidakjelasan besaran potongan yang didapat, tidak mempengaruhi keabsahan akad. Adapun jika kartu diterbitkan oleh hotel, maskapai penerbangan dan perusahaan yang menunjang fasilitas yang mubah bagi pemegang kartu yang sudah mencapai poin tertentu, hukumnya boleh jika kartu diberi secara gratis kepada pelanggan.³⁷

7. Perlindungan Konsumen

a. Pengertian

Perlindungan konsumen merupakan gambaran bentuk perlindungan hukum kepada konsumen dalam upayanya melengkapi kebutuhan dari situasi atau peristiwa yang bisa menyebabkan konsumen mengalami kerugian, dari caranya mendapatkan hingga akibat yang dialami dari pemakaian produk. Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, menyebutkan perlindungan konsumen adalah segala upaya yang menjamin adanya kepastian hukum untuk memberi perlindungan kepada konsumen yang berasaskan manfaat, keadilan, keseimbangan, keamanan, keselamatan konsumen dan kepastian hukum.

Cakupan perlindungan konsumen dibedakan kedalam dua aspek, yang meliputi:

³⁷ Istikomah dan Dira Rahmayeti, "Transaksi Jual Beli dengan Sistem Member Card dalam Perspektif Ekonomi Islam (Penelitian pada Toko Sophie Paris Hibrida Bengkulu)," *Manhaj*, no. 1(2019): 46

- 1) Perlindungan atas peluang barang yang diberikan kepada konsumen tidak sama dengan kesepakatan yang telah dibuat.
- 2) Perlindungan atas keberlakuan syarat-syarat yang tidak adil kepada konsumen yang memungkinkan merugikan konsumen.³⁸

Konsumen secara umum disebut sebagai pemakai atau pengguna manfaat atas suatu barang maupun jasa untuk maksud tertentu. UUPK menyebutkan, konsumen merupakan setiap orang pengguna barang atau jasa yang tersaji dalam masyarakat, baik untuk keperluan sendiri keluarga, orang lain ataupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan.

Mudahnya, konsumen merupakan pihak yang mengambil manfaat terhadap suatu barang atau jasa yang dalam UUPK atau menurut pengertian konsumen di berbagai negara mensyaratkan “tidak untuk diperdagangkan” sebagai penunjuk bahwa ia termasuk “konsumen akhir” dan sebagai pembeda dengan “konsumen antara”.

Pelaku usaha adalah setiap yang melakukan aktivitas usaha dengan menawarkan produk berupa barang atau jasa. Pelaku usaha menurut UUPK adalah setiap orang perseorangan maupun badan usaha, yang berbadan hukum atau tidak berbadan hukum yang berdiri, berkedudukan dan melakukan kegiatannya di wilayah negara Indonesia, baik sendiri atau berkelompok berdasarkan perjanjian untuk melaksanakan kegiatan usaha di

³⁸ Zulham, *Hukum Perlindungan Konsumen* (Jakarta: Kencana, 2013), 22.

berbagai bidang ekonomi. Pelaku usaha yang termasuk dalam UUPK adalah perusahaan, korporasi, BUMN, koperasi, importir, pedagang, distributor dan lainnya.

b. Hak-hak konsumen

Hak konsumen dalam UUPK diatur dalam Pasal 4, berupa:

- 1) Hak atas kenyamanan, keamanan dan keselamatan dalam mengkonsumsi produk,
- 2) Hak memilih produk dan mendapatkan produk sesuai dengan nilai tukar, kondisi dan jaminan yang dijanjikan,
- 3) Hak atas informasi yang benar, jelas dan jujur terkait kondisi dan jaminan produk,
- 4) Hak untuk didengar pendapat dan keluhannya atas produk yang digunakan,
- 5) Hak mendapatkan advokasi, perlindungan, dan upaya penyelesaian sengketa perlindungan konsumen, Hak mendapatlan pembinaan dan pendidikan konsumen,
- 6) Hak diperlakukan atau dilayani dengan benar, jujur dan tidak diskriminatif,
- 7) Hak mendapatkan kompensasi, ganti rugi dan penggantian apabila produk yang diterima tidak sesuai dengan perjanjian atau semestinya,
- 8) Hak-hak yang diatur dalam peraturan perundang-undangan lainnya.

c. Larangan pelaku usaha

Larangan pelaku usaha sebagaimana dibahas dalam penelitian ini mengacu pada Pasal 9 yang berupa:

- 1) Pelaku usaha dilarang menawarkan, mempromosikan, mengiklankan suatu barang dan/atau jasa secara tidak benar, dan/atau seolah-olah:
 - a) Barang tersebut telah memenuhi dan/atau memiliki potongan harga, harga khusus, standar mutu tertentu, gaya atau mode tertentu, karakteristik tertentu, sejarah atau guna tertentu.
 - b) Barang tersebut dalam keadaan baik dan/atau baru
 - c) Barang dan/atau jasa tersebut telah mendapatkan dan/atau memiliki sponsor, persetujuan, perlengkapan tertentu, keuntungan tertentu, ciri-ciri kerja atau aksesori
 - d) Barang dan/atau jasa tersebut dibuat oleh perusahaan yang mempunyai sponsor, persetujuan atau afiliasi
 - e) Barang dan/atau jasa tersebut tersedia
 - f) Barang tersebut tidak mengandung cacat tersembunyi
 - g) Barang tersebut merupakan kelengkapan dari barang tertentu
 - h) Barang tersebut berasal dari daerah tertentu
 - i) Secara langsung atau tidak merendahkan barang dan/atau jasa lain
 - j) Menggunakan kata-kata yang berlebihan, seperti aman, tidak berbahaya, tidak mengandung resiko atau efek samping tanpa keterangan yang lengkap

- k) Menawarkan sesuatu yang mengandung janji belum pasti.
- 2) Barang dan/atau jasa sebagaimana dimaksud ayat (1) dilarang diperdagangkan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang dipakai pada penelitian ini adalah penelitian hukum empiris. Penelitian empiris merupakan penelitian yang didasarkan pada penelitian dilapangan baik melalui pengamatan (observasi), Wawancara, ataupun menyebarkan kuesioner.³⁹ Penelitian empiris didasarkan pada realita permasalahan yang sedang terjadi di masyarakat, sehingga objek dalam penelitian ini adalah toko yang menerapkan fasilitas kartu member dan pengguna kartu member itu sendiri.

B. Pendekatan penelitian

Pendekatan penelitian yang dipakai dalam penelitian ini adalah yuridis sosiologis, dimana penekanan penelitian ditujukan untuk mendapatkan pengetahuan hukum dengan turun langsung ke lapangan. Penelitian yuridis sosiologis merupakan penelitian yang pada awalnya memakai data sekunder, namun dilanjutkan menggunakan data primer berupa hasil studi lapangan dimasyarakat, kemudian meneliti eektivitas suatu peraturan hukum kemudian mencari hubungannya (korelasi) antara berbagai gejala atau variabel sebagai alat

³⁹ Jonaedi Efendi dan Johnny Ibrahim, *Metode Penelitian Hukum Normatif dan Empiris* (Depok: Prenada Media Group, 2016), 151.

pengumpulan data yang terdiri dari studi dokumen atau bahan pustaka dan wawancara.⁴⁰

C. Lokasi penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di salah satu toko Tupperware “Riskiyah Group” dibawah naungan PT. Margo Pangestu Perkasa, salah satu distributor resmi Tupperware Indonesia di Malang. Di pilihnya lokasi penelitian ini dikarenakan tersedianya fasilitas membercard baik yang berbayar ataupun dibagikan secara percuma

D. Jenis dan sumber data

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini berupa data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Data primer adalah data yang didapatkan secara langsung berdasarkan hasil empiris yang dilakukan di dalam masyarakat. Sumber data primer dalam penelitian ini didapatkan dengan melakukan wawancara terhadap beberapa pengguna kartu member dan penyedia fasilitas kartu member.

2. Data sekunder

⁴⁰ Amiruddin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012), 34.

Data sekunder merupakan data yang didapat dari studi kepustakaan (*library research*) yaitu menghimpun data dari peraturan perundang undangan berupa Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, buku, kaya ilmiah, dan pendapat para ahli yang berkaitan dengan masalah yang diteliti yaitu tentang pemakaian kartu member dalam aktivitas jual beli.

E. Metode pengumpulan data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini diantara lain sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara menjadi proses komunikasi secara langsung dengan maksud tertentu yang terjadi antara peneliti dengan responden yang memiliki status sebagai pemilik “Riskiyah Group”. Wawancara dilakukan secara bebas namun terpimpin, dimana selama wawancara berlangsung peneliti hanya membawa garis besar pertanyaan yang nantinya dapat menimbulkan pertanyaan-pertanyaan baru berdasarkan perkembangan wawancara.

2. Observasi

Observasi menjadi proses pengambilan informasi atau data dengan mengamati. Pengumpulan data dilakukan dengan mengamati secara langsung hal-hal yang memiliki keterkaitan tentang tingkah laku manusia, suatu tempat dan waktu suatu peristiwa atau kegiatan, hingga tujuannya.

3. Dokumentasi

Sumber data lain dapat diambil dari catatan penting saat wawancara berlangsung atau pengambilan gambar dan foto dengan narasumber. Dokumen juga berupa data tertulis seperti laporan kegiatan, peraturan pemerintah, anggaran dasar, atau berkas-berkas resmi yang lain yang tersimpan dalam arsip yang hanya diketahui orang tertentu.

F. Metode pengolahan data

Pengolahan data dilakukan melalui beberapa tahapan, berupa:

1. Pemeriksaan Data (*Editing*)

Pemeriksaan data dilakukan dengan memeriksa kelengkapan, kejelasan, kesesuaian dan relevansi jawaban guna meminimalisir kekurangan atau ketidaktepatan. Tahapan ini dilakukan dengan menyusun ulang terhadap catatan-catatan, berkas-berkas ataupun informasi yang sudah dikumpulkan pada tahap wawancara.

2. Klasifikasi (*Calssifying*)

Klasifikasi dilakukan dengan mengelompokkan data yang berasal dari berbagai sumber ke dalam tata urutan yang sistematis. Pengelompokan didasarkan pada data-data yang mempunyai kesamaan yang didapatkan saat proses wawancara dan yang didapatkan dari bahan bacaan.

3. Verifikasi (*Verifying*)

Tahap verifikasi dilakukan untuk memastikan keakuratan dan kebenaran data atau informasi yang didapatkan. Pemeriksaan keabsahan data dilaksanakan dengan mengkonfirmasi ulang kepada subjek penelitian guna

menjamin data yang diperoleh benar adanya dan tidak mengandung kecurangan.

4. Analisis (*Analyzing*)

Analisis data ialah tahap penyederhanaan bentuk data secara sistematis yang sudah diperoleh dalam tahapan wawancara agar mudah untuk dibaca dan diinterpretasikan.

Analisis dilakukan secara deskriptif dengan menggambarkan serta meringkas segala keadaan dari keseluruhan data hasil wawancara atau pengamatan terkait masalah yang ada dilapangan.

5. Kesimpulan (*Concluding*)

Tahap terakhir dalam pengolahan data dengan menarik kesimpulan terhadap realita yang ada di masyarakat yang dikaitkan dengan teori yang sudah ada. Kesimpulan juga dibuat untuk menjawab susunan rumusan masalah yang telah dijabarkan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Riskiyah Group

1. Sejarah Riskiyah Group

PT. Margo Pangestu Perkasa adalah distributor resmi Tupperware Indonesia yang berada di Kota Malang. PT. Margo Pangestu Perkasa didirikan oleh Ibu Yayuk Sutanti selaku distributor resmi Tupperware Malang pada tahun 2002 yang beralamat di Jalan Letnan Jendral Sunandar Priyo Sudarmo, Blimbing, Kota Malang hingga tahun 2012, hingga akhirnya kantor utama dipindahkan ke Jalan Ahmad Yani.

Kantor distributor membawahi secara langsung empat direktur yang berlokasi di Malang (Pakis dan Gadang), Madura dan Pasuruan. Ibu Siti Khusnul Kotimah sudah bergabung menjadi member selama 12 tahun hingga kini menjadi salah satu manajer yang posisinya sebagai *elite director* yang membawahi jaringannya sendiri, sehingga berhak membuka tokonya sendiri, namun tetap dibawah PT. Margo Pangestu. Toko tersebut adalah Riskiyah Group yang berdiri pada tahun 2018 beralamatkan di Ruko Pakis Megah, Pakis, Malang.

2. Visi dan misi

Adapun visi dan misi PT. Margo Pangestu Perkasa maupun Riskiyah Group adalah visi dan misi yang berasal dari Tupperware Indonesia dan tidak boleh ada yang merubah kecuali mendapatkan persetujuan tertulis dari Tupperware Indonesia.

Visi:

“Untuk merubah wanita dan keluarganya menjadi lebih baik.”

Misi:

a. Mendidik (*Educate*)

Mendorong terciptanya kondisi yang merangsang proses pembelajaran untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan dan rasa percaya diri wanita Indonesia.

b. Mencerahkan (*Enlighten*)

Membuka wawasan dan pikiran wanita Indonesia akan potensi dan peluang diri yang bisa diraih.

c. Memberdayakan (*Empower*)

Memberikan kesempatan dan dukungan kepada wanita Indonesia untuk mengembangkan bakat dan keterampilannya, sehingga mereka lebih mandiri dan turut berperan dalam keluarga dan masyarakat sekitar.

3. Jenjang karir

Jenjang karir merupakan serangkaian jabatan dalam pekerjaan yang membantu mengembangkan kemampuan untuk mencapai jabatan lebih tinggi guna meraih penghasilan yang lebih tinggi pula. Titel jenjang karir Tupperware Indonesia menurut *Business Opportunity Plan (BOP)* tahun 2021 dari bawah adalah:

- a. *Consultant*
- b. *Super Consultant*
- c. *Manager*
- d. *1 Star Manager*
- e. *3 Star Manager*
- f. *5 Star Manager*
- g. *Silver Director*
- h. *Gold Director*
- i. *Diamond Director*

4. Tupperware company values

- a. Siap membantu (*extend a hand*)
- b. Memiliki impian besar (*dream big*)
- c. Sukses Bersama (*succeed together*)
- d. Merayakan keberhasilan (*celebrate each other*)
- e. Menjunjung etika (*do right by other*)

B. Analisis dan Pembahasan

1. Praktik jual beli menggunakan kartu member menurut fikih muamalah

Keberadaan kartu member menjadi salah satu program pemasaran untuk meragkul lebih banyak pelanggan. Kotler menyebutkan salah satu program loyalitas pelanggan yang bisa diaplikasikan perusahaan adalah program pemasaran klub (program *member card*). Program pemasaran klub dibuka untuk orang-orang yang belanja produk barang atau jasa, atau hanya kelompok tertentu yang memiliki minat atau bagi mereka yang secara suka rela mengeluarkan iuran kecil. Tujuan dari sifat klub yang terbuka adalah mengambil pelanggan dari pesaing, klub keanggotaan yang terbatas ialah bentuk pembangun loyalitas jangka panjang.⁴¹

Pelaksanaan pemberlakuan kartu member di Riskiyah Group terbagi kedalam dua sistem. *Pertama*, *member card* biasa. *Kedua*, sistem member berjenjang karir.

a. Member Card Biasa

Kartu member yang berlaku di Riskiyah Group didapatkan dengan mengeluarkan biaya sebesar Rp. 100.000,00 dan dikategorikan sebagai *special member card*. Hal ini disebabkan Riskiyah Group memiliki peran sebagai penerbit sekaligus penyelenggara potongan harga yang langsung diberikan dan diterima oleh konsumen, tanpa adanya perantara.

⁴¹ Kotler dan Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), 155.

Beberapa ulama masih mengharamkan adanya penggunaan kartu member yang didapatkan dengan membayar, seperti *Lajnah Da'imah* dan Komite Penelitian Ilmiah, fatwa, Dakwah dan Bimbingan Masyarakat Kerajaan Saudi. Hal ini disebabkan transaksi yang terjadi berupa akad *ijarah*, dan manfaat berupa potongan harga yang didapatkan sifatnya *majhul* atau belum pasti yang dinilai haram. Diskon yang tersedia pun tidak pasti diambil oleh member, karena tidak setiap hari konsumen itu menggunakan *member card* alias waktunya tidak menentu. Maka, manfaat kartu menjadi tidak menentu, dan hal ini yang kemudian menimbulkan sifat *gharar* bagi kedua pihak.⁴²

Pendapat lain mengemukakan kebolehannya dalam menggunakan kartu yang diperoleh dengan sejumlah biaya. Alasannya uang pendaftaran dinilai sebagai imbalan bagi pihak penerbit kartu atas jasanya mencari potongan harga. Hal ini didasarkan pada Fatwa MUI tentang Syariah *card* yang berpendapat bahwa kebolehan penggunaan kartu membayar karena pihak penerbit sekaligus penyelenggara kartu member berhak atas iuran keanggotaan sebagai bentuk imbalan atas izin pemakaian kartu.

Teknis pemberlakuan kartu member membayar di Riskiyah Group karena tidak memakai perantara atau jasa pencari potongan harga, maka uang pendaftaran tersebut tidak dinilai sebagai uang

⁴² Khalid bin Ali Al-Musyaqih, *Fiqh Mu'amalah Masa Kini* (Klaten: Inas Media, 2009), 118.

imbalan kepada penerbit kartu diskon. Namun setiap yang sudah mendaftar dan membayar senilai Rp. 100.000,00 akan mendapatkan *starter kit* dengan masa berlaku selama tiga bulan. *Starter kit* tersebut berupa satu botol Tupperware air minum kemasan 500ml, satu buah buku katalog, dua buah buku panduan, satu lembar kalender, satu buah map dan satu buah *tote bag*, yang jumlah semuanya tujuh barang. Jika diestimasi kesemua barang tersebut sebagai berikut:

- a. Satu botol Tupperware 500ml : Rp. 78. 800
- b. Satu buku katalog : Rp. 9.500
- c. Dua buku panduan : Rp. 5.000
- d. Selembar kalender : Rp. 1.000
- e. Satu buah map : Rp. 1.000
- f. Satu buah *tote bag* : Rp. 15.000

Total dari harga *starter kit* tersebut mencapai Rp. 110.300,00, yang artinya lebih dari biaya awal pendaftaran, sehingga pemberlakuan pendaftaran member secara berbayar tidak semata-mata untuk imbalan atas izin penggunaan fasilitas member, namun lebih kepada menjual produk sebagai persyaratan menjadi member sekaligus sebagai media promosi atau perlengkapan alat bantu pemasaran (bagi yang ingin meniti kariir di Riskiyah Group) serta pengenalan produk kepada member.

Jika di telaah lebih lanjut, sebenarnya harga *starter kit* lebih mahal dari pada biaya pendaftaran yang dikeluarkan oleh member,

sehingga *starter kit* yang disediakan bisa dinilai sebagai strategi dalam proses rekrutmen member. Potongan harga yang ditawarkan kepada berupa *personal margin*, yaitu diskon produk senilai 22% hingga 25%, dan terlepas dari membeli *starter kit*, Riskiyah Group benar murni memberikan potongan harga bagi yang mau mendaftar menjadi anggota dalam Riskiyah Group. Maka uang Rp. 100.000,00 tidak bisa dijadikan patokan sebagai “diskon yang diberikan lebih besar atau lebih kecil dari uang pendaftaran,” karena pada dasarnya, tanpa disadari uang Rp.100.000,00 sudah terpakai untuk “membeli” *starter kit*, sehingga tidak bisa dijadikan dasar perhitungan besar kecilnya potongan yang diberikan. Kasarannya seseorang itu tidak bisa menjadi member dan mendapat potongan harga apabila tidak “membeli” *starter kit*.

Sehingga, dapat dikatakan bahwa pemberlakuan penggunaan *member card* biasa di Riskiyah Group dikatakan boleh dan tidak mengandung unsur *gharar*. Hal ini disebabkan, biaya yang dikeluarkan oleh konsumen bukan sebagai upah atas penerbitan kartu, melainkan syarat untuk menjadi member dengan “membeli *starter kit*” yang telah disediakan, sehingga besaran potongan harga yang didapatkan nantinya tidak berkaitan dengan biaya yang telah dikeluarkan oleh konsumen.

Berdasarkan pemaparan diatas, dapat dikatakan bahwa akad yang terjadi adalah akad jual beli, yang mana calon member diharuskan “membeli” *starter kit* yang nilainya sama atau lebih besar dari biaya

yang dikeluarkan saat mendaftar menjadi member. Adapun kartu member yang berlaku selama tiga bulan merupakan strategi marketing perusahaan agar konsumen membeli dan tertarik dengan penawaran yang ada. Jadi, kartu member yang ada merupakan fasilitas tambahan yang diberikan perusahaan, yang dapat dikategorikan kedalam akad pinjaman bersyarat. Pelanggan akan mendapatkan pinjaman kartu member dengan syarat membeli produk *starter kit*.

Pinjaman atau disebut sebagai '*ariyah*' adalah pemberian milik untuk sementara waktu oleh seseorang kepada pihak lain, dimana pihak lain ini diperbolehkan mengambil manfaat dari apa yang dipinjamkan tanpa harus membayar imbalan, atau pembolehan oleh seseorang untuk dimanfaatkan hartanya oleh orang lain tanpa adanya imbalan yang diberikan.⁴³

Kebolehan melakukan akad '*ariyah*' digolongkan kedalam bentuk tolong menolong, sebagaimana telah disebutkan dalam surah al-Maidah ayat 2 yang menganjurkan untuk tolong menolong dalam hal kebajikan. Sekalipun hukumnya membolehkan, tetap ada rukun yang harus terpenuhi agar akad yang terjadi sah dan sesuai dengan prinsip syariah. Menurut mayoritas ulama, rukun '*ariyah*' terdiri dari empat,

⁴³ Helmi Karim, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 1997), 37.

yaitu: pihak yang meminjamkan (*mu'ir*), peminjam (*musta'ir*), barang yang dipinjamkan dan *sighat* atau ucapan serah terima (*ijab qabul*).⁴⁴

Berdasarkan rukun-rukun diatas, maka pelaksanaan '*ariyah* di Riskiyah Group dapat dianalisis sebagai berikut:

Sama halnya dengan syarat pelaksanaan akad-akad lain, dimana pihak-pihak yang berakad, baik pemberi pinjaman dan penerima pinjaman disyaratkan sebagai orang baligh, berakal dan tidak sedang dibawah perlindungan (*curatelle*). Maka batal '*ariyah* nya jika dilakukan oleh anak kecil atau *shabiy*, orang yang gila atau yang sedang tidur, dan pemboros.⁴⁵

Setiap yang mendaftar menjadi member diwajibkan untuk menunjukkan atau menyerahkan foto kopi identitas diri berupa KTP. Sehingga dalam hal ini, terkait dengan syarat subjek akad dalam '*ariyah* dinilai sebagai orang yang berakal, ditunjukkan dengan kepemilikan KTP, dimana setiap yang memiliki KTP sudah berumur 17 tahun yang dianggap telah baligh dan dewasa yang mampu bertanggungjawab atas perbuatan dan pilihannya. Sama halnya dengan pemilik Riskiyah Group atau yang berperan sebagai *mu'jir*, sebelum berperan sebagai Elite Direktur, Ibu Khusnul Hotimah juga menjadi member biasa yang harus

⁴⁴ Wahbah Zuhaili, *Al-Fiqh Islami wa Adillatuhu*, Jilid V (Beirut: Dar al-Fikr, 1984), 56.

⁴⁵ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2014), 95.

mendaftar dengan menunjukkan KTP, sehingga baik *mu'jir* dan *musta'jir* dinilai sebagai seorang yang baligh dan berakal.

Berdasarkan barang yang dijadikan objek pinjaman, disyaratkan barang tersebut dapat diambil manfaatnya, baik manfaat murni seperti menempati rumah atau manfaat yang diambil dari benda yang dipinjam, seperti susu kambing. Barang yang dipinjamkan harus berupa barang mubah dan barang yang dipinjamkan apabila diambil manfaatnya harus tetap utuh.⁴⁶

Barang yang dijadikan pinjaman di Riskiyah Group berupa kartu member, sementara manfaat yang didapatkan berupa potongan harga ketika berbelanja di Riskiyah Group. Setiap yang mendaftar dan memiliki kartu member, pihak Riskiyah Group akan menjelaskan manfaat atau hal-hal yang didapatkan dengan menjadi member atau mempunyai *member card*, seperti penjelasan mengenai besaran potongan harga yang akan di dapatkan, sehingga baik objek dan manfaatnya yang berupa potongan harga tidak bertentangan dengan syariah, karena adanya kejelasan informasi terkait keduanya.

Mengenai *sighat* yaitu berupa ungkapan atau lafadz yang menunjukkan terjadinya pemberian dan penerimaan pinjaman, hal ini

⁴⁶ Iwan Permana, *Hadits Ahkam Ekonomi* (Jakarta: Amzah, 2020), 250.

disebabkan akad '*ariyah* termasuk dalam akad *tabarru*', sehingga tidak sah akadnya tanpa adanya ungkapan serah terima.⁴⁷

Setiap yang mendaftarkan menjadi member selalu akan diberi pengarahan dan kejelasan informasi terkait apa-apa yang berlangsung dalam penggunaan kartu member. Sehingga *sighat* yang terjadi berupa *ijab* dilakukan secara lisan oleh pihak Riskiyah Group ketika calon member memutuskan untuk mengisi formulir, maka secara tidak langsung telah menunjukkan adanya jawaban (*qabul*) dari pihak peminjam dan mau memenuhi syarat-syarat yang telah ada. Maka *ijab* itu tidak terjadi bila pihak konsumen tidak melengkapi formulir pendaftaran.

Mengenai tenggat waktu yang diberikan pihak Riskiyah Group, yakni selama tiga bulan. Menurut pendapat Malikiyah, apabila '*ariyah*-nya dibatasi waktu, maka orang yang meminjamkan tidak boleh menarik kembali '*ariyah*-nya kecuali setelah masanya habis. Akan tetapi menurut Imam Ad-Dardir (pendapat yang *rajih*), orang yang meminjamkan boleh menarik Kembali '*ariyah*-nya apabila '*ariyah*-nya bersifat mutlak.⁴⁸

Disebut sebagai '*ariyah* mutlak karena pinjam-meminjam barang yang dalam akadnya tidak dijelaskan persyaratan apaun, apakah

⁴⁷ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis dan Sosial* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), 176.

⁴⁸ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2010), 476.

pemanfaatannya hanya untuk peminjam saja atau dibolehkan untuk orang lain. Sementara *'ariyah muqayyad* berarti meminjamkan barang yang dibatasi dari segi waktu dan manfaatnya.⁴⁹

Berdasarkan praktiknya, Riskiyah Group lebih mengarah kepada *'ariyah muqayyad*, dimana penggunaan kartu member dibatasi waktu selama tiga bulan, dan setelah itu pihak member tidak dapat menggunakan kartu tersebut untuk memperoleh diskon. Praktik jual beli tetap dapat berjalan, tetapi setelah lewat masa tiga bulan, member tidak mendapatkan manfaat atas kartu berupa potongan harga. Tidak hanya mengenai waktu, dalam praktik penggunaan kartu member aka nada nomor seri tertentu yang akan disesuaikan dengan pemiliknya, apabila tidak sesuai maka kartu tidak dapat digunakan, artinya kartu member hanya dapat dimanfaatkan oleh pemiliknya saja.

Dalam hal ini, pemilihan akad *'ariyah* dinilai telah sesuai dengan praktik yang ada. Meskipun sekilas memiliki persamaan dengan akad *ijarah* maupun hibah, tetapi kesemuanya tetap memiliki perbedaan. Pertama, dalam akad *ijarah* meskipun sama-sama memiliki batas waktu tertentu, tetapi dalam *ijarah* terdapat upah yang harus dibayarkan atas manfaat yang didapatkan, sementara dalam hal uang yang dikeluarkan sebesar Rp. 100.000,00 telah diganti dengan *starter kit* yang memiliki nilai yang sama. Kedua, dalam akad hibah meskipun sama-sama

⁴⁹ Syafe'I Rachmat, *Fiqih Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 144.

tergolong kepada akad *tabarru'* saling tolong menolong, namun dalam akad hibah tidak ditentukan bataswaktu pengambilan manfaat, karena dalam hibah yang terjadi adalah pemindahan hak kepemilikan dengan tanpa imbalan.

Sebelum proses akad antara pihak Riskiyah Group dengan calon membernya, terlebih dahulu akan dijelaskan mengenai mekanisme penggunaan keberlakuan kartu member di Riskiyah Group, sehingga *sighat* atau ungkapan tersebut terjadi secara lisan. Dan ketika calon member memutuskan untuk mengisi formulir pendaftaran, maka hal ini sebagai bentuk *qabul* atau balasan atas penerimaan pemberian yang diberikan oleh pihak Riskiyah Group.

Dalam hal ini, mekanisme pemberian kartu member hampir seperti akad *ijarah* ataupun akad *hibah*, namun dalam pelaksanaannya sama sekali berbeda dengan keduanya. Hal ini dikarenakan: pertama, dalam hal *ijarah* sekalipun sama-sama memiliki tenggat waktu tertentu, namun dalam *ijarah* terdapat upah yang harus dikeluarkan atas manfaat yang telah digunakan. Kedua, dalam hal hibah, sekalipun sama-sama bersifat saling tolong menolong, namun dalam hibah tidak ada ketentuan mengenai waktu, artinya hibah adalah penyerahan kepemilikan suatu barang (bukan hanya manfaat) tanpa adanya imbalan.

Terlepas dari proses bagaimana kartu member itu didapatkan, praktik penggunaan kartu member dalam melakukan transaksi itu

hukum asal pelaksanaannya diperbolehkan sampai ada dalil yang mengharamkannya. Sejalan dengan kaidah fiqh yang berbunyi:

الأصل في المعاملة الإباحة إلا أن يدل دليل على تحريمها

“Hukum asal dalam muamalah adalah boleh sampai ada dalil yang menunjukkan keharamannya.”⁵⁰

Namun, jual beli yang boleh belum tentu sifat jual beli itu sah. Sahnya jual beli dapat dilihat dari rukun dan syarat yang harus terpenuhi. Mayoritas ulama, rukun jual beli ada 6, diantaranya *sighat* (ijab dan qabul), orang yang berakad (penjual dan pembeli/ objek), dan *ma'kud 'alaih* (objek dan harga objek).⁵¹

Berdasarkan rukun-rukun diatas, maka praktik jual beli di Riskiyah Group dapat dianalisis sebagai berikut:

Dilihat dari segi orang yang berakad, yaitu penjual dan pembeli. Penjual dan pembeli haruslah orang yang berakal dan *mumayyiz*, artinya dia dapat membedakan baik dan buruk, mengerti hitungan harga dan kemampuan memilih, jadi tidak sah suatu jual beli oleh orang gila, mabuk atau anak kecil yang belum *mumayyiz*.⁵²

⁵⁰ H. A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih: Kaidah-Kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah yang Praktis* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2006), 10.

⁵¹ Abdurrahman al-Jaziri, *Kitab al-Fiqh al-Islamiy wa Adillatuhu*, Juz 2 (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyah, 2014), 141.

⁵² Syaikh Sulaiman Ahmad Yahya al-Faifi, *Ringkasan Fikih Sunnah Sayyid Sabiq, terj.* Ahmad Tirmidzi, Futuhal Arifin dan Farhan Kumiawan (Jakarta: Pustaka al-Kautsar, 2013), 752.

Syarat pelanggan yang ingin mendaftar menjadi member Riskiyah Group menurut hasil wawancara dengan pemilik Riskiyah Group dan beberapa member menyatakan selain harus membayar Rp. 100.000,00 harus menyertakan lembar foto kopi KTP. Setiap warga negara Indonesia yang memiliki KTP dinilai sebagai orang yang sudah dewasa yang mampu bertanggungjawab atas perbuatan dan pilihannya sendiri atas baik-buruk nya sesuatu. sehingga dapat dikatakan setiap member Riskiyah Group adalah seorang yang *mumayyiz* dan berakal.

Dilihat dari segi objek jual beli, yang dimaksud objek adalah barang yang diperjual belikan. Barang yang diperjual belikan disyaratkan harus suci, mempunyai manfaat, dimiliki secara penuh oleh penjual, bisa diserahkan, diketahui keberadaannya dan ada dalam genggaman.⁵³

Riskiyah Group merupakan salah satu direktur Tupperware di PT. Margo Pangestu Perkasa Malang selaku distributor resmi Tupperware Indonesia. Dalam parktik nya, Riskiyah group menjual Tupperware yang dasarnya sebagai wadah tempat menyimpan makanan, sehingga memiliki manfaat penting dalam menjaga kualitas makanan atau minuman. Setiap produk yang ada di Riskiyah Group sepenuhnya dimiliki oleh Ibu Siti Khusnul selaku Direktur sekaligus pemilik

⁵³ Syaikh Sulaiman Ahmad Yahya al-Faifi, *Ringkasan Fikih Sunnah Sayyid Sabiq, terj.* Ahmad Tirmidzi, Futuhal Arifin dan Farhan Kumiawan (Jakarta: Pustaka al-Kautsar, 2013), 752.

Riskiyah Group yang beliau beli sendiri jadi tidak bersangkutan dengan kepemilikan orang lain, sehingga setiap member atau non-member yang ingin berbelanja bisa langsung datang ke toko dan bisa memeriksa sendiri kondisi barang yang hendak dibeli apakah ada kerusakan atau tidak.

Dilihat dari segi harga objek, dimana yang dimaksud adalah pengganti atas barang yang dibeli, bisa berupa uang. Menurut ulama *fiqh* syarat suatu nilai tukar itu berupa kejelasan harga barang yang disepakati penjual dan pembeli, penyerahannya boleh dilakukan saat akad atau terhutang dengan waktu pembayaran yang jelas, dan nilai tukar bukan merupakan barang yang diharamkan syariat jika alat tukar sama-sama barang.⁵⁴

Mengenai proses pembayaran dijelaskan oleh Ibu Siti Khusnul bahwa, pembayaran dilakukan secara tunai. Metode pembayaran bisa langsung menemui Ibu Siti Khusnul atau melalui transfer. Setiap harga yang dibayarkan sesuai dengan harga yang tertera dalam katalog dengan potongan harga tertentu bagi member Riskiyah Group. Berdasarkan pengamatan penulis, Riskiyah Group tidak pernah menjadikan barang sebagai alat tukar produk Tupperware, yang artinya

⁵⁴ Abdul Rahman Ghazaly, Ghufron Ihsan dan Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana, 2010), 76.

seluruh transaksi di Riskiyah Group menggunakan alat tukar berupa uang.

Dilihat dari *sighat* nya, akad adalah bentuk ungkapan pihak-pihak yang kerakad berupa *ijab* (pernyataan penawaran) dan *qabul* (pernyataan menerima suatu penawaran). Suatu akad dapat dilakukan secara lisan, tertulis, isyarat maupun perbuatan yang berlangsung disuatu tempat.⁵⁵

Riskiyah Grup dalam praktiknya memberikan potongan harga dalam jual beli akadnya dilakukan secara lisan, artinya saat member yang berbelanja diberikan penjelasan mengenai potongan harga yang diberikan, meskipun diawal sudah dijelaskan mengenai potongan harga tersebut. Hal ini dilakukan untuk memperjelas apa yang ditawarkan Riskiyah Group kepada membernya. Tak jarang akad dalam Riskiyah Group berlangsung tanpa lisan, tulisan ataupun isyarat, namun ditunjukkan dengan perbuatan para pihak yang telah memahami adanya perbuatan perikatan dimana member telah mengetahui harga yang tertera dalam katalog, sehingga saat proses pembayaran secara tidak langsung telah terjadi akad.

Jual beli tanpa adanya akad secara lisan disebut sebagai *ba'i mu'athah*. Jual beli *mu'athah* adalah bentuk akad yang berlangsung

⁵⁵ Gemala Dewi, Wirdyaningsih dan Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan di Indonesia* (Depok: Prenadamedia Group, 2018), 59.

tanpa ada ucapan ijab qabul dari pihak penjual atau pembeli, seperti praktiknya dalam supermarket. Menurut Maliki, hukum jual beli *mu'athah* adalah sah apabila sudah menjadi kebiasaan yang menunjukkan kepada kerelaan yang dan perbuatan tersebut menggambarkan kesempurnaan dan kehendak dan keinginan pihak yang berakad. Sebagian ulama Syafi'iyah membolehkannya, dengan dikembalikan kepada kebiasaan manusia. Hal ini sejala dengan prinsip fleksibilitas, toleran dan kemudahan yang ada dalam syariat islam.⁵⁶

Kerelaan (suka sama suka) kedua pihak juga menjadi salah satu syarat sahnya jual beli. Tidak sah suatu jual beli tersebut jika salah satu pihak dipaksa atau berada dibawah ancaman sehingga kehilangan haknya. Diperjelas dalam sabda Nabi:⁵⁷

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

“sesungguhnya jual beli itu karena keridhaan. (Riwayat Ibnu Hibban, Ibnu Majah, dan selain keduanya).”

Riskiyah Group dalam rangka menerbitkan kartu, dan merekrut seorang member telah menjelaskan mengenai persyaratan yang harus dipenuhi serta keuntngan yang didapatkan selama menjadi

⁵⁶ Titis Indrawati dan Iza Hanifuddin, “Eksistensi Akad dalam Bingkai Transaksi Bisnis Modern: Transkasi *Ba’I Mu’athah* di Supermarket,” *Sharia and Economic Law* no. 2(2021): 112

⁵⁷ Syaikh Dr. Shalih bin Fauzan al-Fauzan, *Ringkasan Fikih Lengkap II Jilid 1-2, terj.* Asmuni (Jakarta: Darul Falah, 2020), 489.

member. Sebagai member juga harus memenuhi ketentuan-ketentuan yang sudah diatur jika member ingin mendapatkan keuntungan yang lebih banyak. Dalam wawancara penulis dengan Ibu Khusnul menjelaskan bahwa

“Proses merekrut member itu ada beberapa cara, salah satunya adanya program Tupperware party, dimana diacara tersebut saya akan mendemokan produk Tupperware dan akan menjelaskan keuntungan-keuntungan apabila menjadi member, dan yang berkaitan dengan jenjang kakir. Urusan mereka mau bergabung apa tidak itu terserah mereka ya, yang penting saya sudah menjelaskan keuntungan menjadi member di Riskiyah Grup. Kadang juga saya jelasin waktu ada arisan, kalau ada yang mau ikut jadi member ya Alhamdulillah juga, lumayan.”⁵⁸

Ketika seseorang tersebut berakhir mendaftar sebagai member, yang ditunjukkan dengan adanya proses registrasi dengan mengisi formulir, dan membayar sejumlah biaya pendaftaran, artinya menunjukkan bahwa calon member itu menyetujui dengan ketentuan yang berlaku di Riskiyah Group.

Berdasarkan penjabaran diatas, dapat dilihat pada proses pendaftaran menjadi member hingga memperoleh kartu member yang dapat digunakan untuk berbelanja dengan mendapatkan potongan harga, berlangsung akad jual beli ditandai dengan perolehan *starter kit* yang nilainya setara dengan biaya yang dikeluarkan, dan juga berlangsung akad *'ariyah* yang ditunjukkan dengan adanya bonus pemberian

⁵⁸ Hasil Wawancara dengan Ibu Khusnul sebagai Elite Direktur Riskiyah Group pada 12 Januari 2022

potongan harga secara percuma saat berbelanja produk di Riskiyah Group dan berlaku selama tiga bulan.

Berdasarkan pemaparan mengenai mekanisme kartu member di Riskiyah Group, dalam istilah fikih dikenal namanya multi akad atau yang juga dikenal dengan *hybrid contract*. Multi dalam bahasa Indonesia berarti banyak atau berlipat ganda atau lebih dari satu, sehingga jika disandingkan dengan akad menjadi akad yang dua atau lebih dari satu. Apabila satu transaksi didalamnya berlangsung dua akad secara bersamaan maka disebut sebagai multi akad atau *hybrid contract*.

Pendapat mayoritas ulama Hanfiyah dan Sebagian ulama Malikiyah, Syafi'iyah dan Hanbali bahwa hukum mutli akad adalah sah dan diperbolehkan menurut syariat islam. Alasannya karena hukum asal dari akad adalah boleh dan sah serta tidak diharamkan dan dibatalkan selama tidak ada dalil hukum yang mengharamkan ataupun membatalkannya. Pengecualian terhadap penggabungan dua akad yang memunculkan atau menyerupai riba, seperti menggabungkan *qardh* dengan akad yang lain, karena adanya hadis yang melarang penggabungan jual beli dan *qard*, demikian juga dalam menggabungkan jual beli cicilan dengan jual beli tunai (*cash*) dalam satu transaksi.⁵⁹

⁵⁹ Abdulahanaa, *Kaedah-Kaedah Keabsahan Multi Akad (Hybrid Contract)* (Yogyakarta: Pustaka Nurul Ilmi, 2014), 57.

Sesuai dengan penjabaran diatas, multi akad yang berlangsung di Riskiyah Group dalam praktiknya untuk memperoleh kartu member dan potongan harga berupa akad jual beli dan akad 'ariyah. Antara akad jual beli dengan akad 'ariyah memiliki akibat hukum yang berbeda, dimana akad jual beli termasuk dalam akad *mu'awadhah* atau akad timbal balik yang bertujuan komersil. Sementara akad 'ariyah termasuk akad *tabarru'* yang sifatnya saling tolong menolong.

Berdasarkan pemaparan sebelumnya, antara akad jual beli dengan akad 'ariyah termasuk kedalam jenis *al-uqud al-mutaqabilah* atau akad bergantung/bersyarat. Akad ini dapat difahami sebagai multi akad yang akad kedua dan akad pertama memiliki timbal balik. Artinya, kesempurnaan akad pertama bergantung kepada kesempurnaan akad kedua, begitu sebaliknya, dengan kata lain, satu akad bergantung dengan akad lainnya.⁶⁰

Praktik yang terjadi di Riskiyah Group menunjukkan akad 'ariyah bergantung kepada akad jual beli, atau akad *tabarru'* dengan syarat akad *mu'awadhah*. Hal ini disebabkan oleh konsumen yang memutuskan mendaftar menjadi member, ia akan memperoleh *startetr kit* yang mempunyai nilai yang sama dengan biaya pendaftaran.

⁶⁰ Moh. Mufid, *Filsafat Hukum Ekonomi Syariah Kajian Ontologi, Epistemologi dan Aksiologi Akad-Akad Muamalah Kontemporer* (Jakarta: Kencana, 2021), 195.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa *'ariyah* yang terjadi adalah *'ariyah* atau pinjaman bersyarat, dimana syarat untuk memperoleh potongan harga saat belanja adalah dengan mendaftar menjadi member dan membeli *starter kit*.

Nash yang menunjukkan kebolehan multi akad secara umum telah disebutkan dalam Firman Allah dalam surah al-Maidah ayat 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

“Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah oleh mu akad-akad.”

Dr. 'Alauddin al-Za'tari dalam kitabnya *fiqh al-Mu'âmalât al-Mâliyyah al-Muqâran: Shiyâghah Jadidâh wa Amsilah Mu'âhirah*, berpendapat bahwa, “diperbolehkan menggabungkan akad-akad yang banyak dalam satu transaksi, baik akad-akad tersebut sama hukumnya atau berbeda hukumnya, yang penting adalah masing-masing akad tersebut terpenuhi rukun dan syarat sah nya selama tidak ada larangan syara' dan tidak menjadi perantara jatuhnya transaksi kearah riba.”⁶¹

Jika tolak ukur kebolehan multi akad adalah harus terpenuhinya masing-masing syarat dan rukun akad tersebut, Riskiyah Group dalam praktik multi akad yang terjadi dalam proses

⁶¹ Alauddin al-Za'tari, *fiqh al-Mu'âmalât al-Mâliyyah al-Muqâran: Shiyâghah Jadidâh wa Amsilah Mu'âhirah*, (Damaskus: Dar al'Asha, 2010), 21.

mendapatkankartu member berdasarkan analisa yang telah dipaparkan dinilai telah memenuhi seluruh rukun dan syarat, baik itu rukun dan syarat jual beli maupun *'ariyah*.

Sejalan dengan pendapat Nazih Hammad yang menyebutkan bahwa, “prinsip dasar hukum syara’ adalah boleh menggabungkan lebih dari satu akad dalam transaksi mu’amalah, selama setiap akad yang bergabung ketika berdiri sendiri-sendiri iu boleh dan tidak ada dalil yang mengharamkannya.”⁶²

Baik akad jual beli ataupun akad *'ariyah*, keduanya dikatakan boleh dilakukan menurut syariat islam. Sebagaimana telah disebutkan dalam al-Quran mengenai kebolehan kedua akad ini, seperti dalam surah al-Baqarah ayat 275 ataupun al-Maidah ayat 2. Namun terdapat hadis Rasulullah yang menyebukan keharaman tiga multi akad secara jelas, meliputi akad jual beli dan pinjaman, dua akad jual beli dalam satu akad dan dua transaksi dalam satu transaksi.

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : نَهَى عَنْ بَيْعٍ وَ سَلْفٍ

“Nabi SAW melarang menggabungkan jual-beli dengan salaf (pinjaman).”

⁶² Panji Adam, *Fikih Muamalah Kontemporer Perkembangan Akad-Akad dalam Hukum Ekonomi Syariah*, (Malang: Intelegensia Media, 2021), 101.

عَبْدُ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا عَنْ أَبِيهِ قَالَ : نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
عَنْ صَفْقَتَيْنِ فِي صَفْقَةٍ وَاحِدَةٍ

“Dari Abdullah bin Mas’ud r.a. dari ayahnya berkata:
*Rasulullah SAW melarang dua transaksi dalam satu akad.*⁶³

Mengenai hadis diatas, antara akad jual beli dan *salaf* keduanya dihukumi boleh ketika berdiri sendiri-sendiri. Sama halnya dengan menikahi dua wanita bersaudara sekaligus hukumnya adalah haram, tetapi diperbolehkan menikahi keduanya satu persatu atau tidak dimadu. Artinya hukum multi akad itu tidak bisa hanya dilihat dari hukum akad yang membangunnya, karena bisa jadi saat akad pembangunnya boleh ketika berdiri sendiri, namun menjadi haram ketika akad tersebut dihimpun dalam satu transaksi.⁶⁴

Larangan hadis diatas karena akad *salaf (qardh)* adalah akad *tabarru'*, adanya akad jual beli (*muawadhah*) kepada *qardh* berakibat akad *qardh* menjadi akad *mu'awadhah* dan akan berubah menjadi akad yang *riba*.⁶⁵ Selain multi akad jual beli dan *qardh*, multi akad *mutaqabillah* dapat berupa akad jual beli dengan hibah atau akad jual beli dengan akad *'ariyah*. Tidak sahnya praktik penggabungan akad-

⁶³ Panji Adam, *Fikih Muamalah Kontemporer Perkembangan Akad-Akad dalam Hukum Ekonomi Syariah*, (Malang: Intelegensia Media, 2021), 103.

⁶⁴ Nur Wahid, *Multi Akad dalam Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Deepublish, 2019), 35.

⁶⁵ Harun, “Multi Akad dalam Tataran Fiqh,” *Suhuf* no. 2(2018): 182.

akad tersebut menurut fukaha Hanafiah, dikarenakan syarat-syarat tersebut bertentangan dengan tujuan akad jual beli yang dapat mengakibatkan ketidakpastian.⁶⁶

Antara *qardh* dengan *'ariyah* memiliki perbedaan objek, dimana objek *qardh* harus dikembalikan dengan jenis yang serupa dan terjadi pemindahan kepemilikan, seperti pinjam uang satu juta dikembalikan satu juta, atau beras satu kilo dikembalikan satu kilo. Sementara objek *'ariyah* tidak terjadi pemindahan kepemilikan, yang dikembalikan adalah barang yang dipakai.⁶⁷ Meskipun terdapat perbedaan objek, tetapi tetap tidak menghilangkan sifat bahwa keduanya sama-sama termasuk akad *tabarru'*.

Sehingga, kebolehan multi akad jual beli dengan pinjaman *'ariyah* dikembalikan kepada dasar hukum yang telah dijelaskan ketidakbolehnya oleh Rasulullah dalam hadisnya.

b. Member Card Berjenjang Karir

Keberlakuan kartu member sebelumnya selama tiga bulan, yang dapat diperpanjang apabila dalam waktu tiga bulan konsumen dapat berbelanja senilai Rp. 900.000 (baik untuk konsumsi atau dijual kembali). Setiap yang dapat mencapai target akan menjadi member yang

⁶⁶ Moh. Mufid, *Filsafat Hukum Ekonomi Syariah Kajian Ontologi, Epistemologi, dan Aksiologi Akad-Akad Muamalah Kontemporer* (Jakarta: Kencana, 2021), 196.

⁶⁷ Jamaludin, "Konsekuensi Akad Al-Ariyah dalam Fiqh Muamalah Maliyah Perspektif Ulama Madzhib Al-Arba'ah" *Qawanin* no. 2 (2018): 13.

aktif (*qualified*), dimana keuntungan yang didapatkan semakin banyak, seperti keuntungan *star chart*. Keuntungan diperoleh ketika mampu mengejar target mingguan senilai Rp. 1.000.000,00 dan berlaku kelipatannya tiap minggu selanjutnya. Setiap member yang memenuhi target mingguan akan mendapatkan sejumlah *star*. *Star* yang terkumpul dapat ditukar produk-produk tertentu, dan setiap satu bintang bernilai Rp. 550,00.

Adanya biaya yang dikeluarkan menjadikan kartu member ini tergolong kepada *special member card*. Biaya yang dikeluarkan tidak murni berbentuk uang saja, namun uang tersebut adalah bentuk member tersebut berbelanja. Sehingga uang yang dikeluarkan sebanding dengan barang/produk yang didapatkan. Maka, keberlakuan member yang kedua ini dihukumi sama dengan kartu member sebelumnya.

Pada sistem *member* berjenjang karir, bagi member (*consultant*) yang ingin mendapatkan keuntungan yang lebih besar disyaratkan menjadi *bussines consultant*, dimana ia harus berbelanja produk *Demo Kit* senilai Rp. 900.000,00 dalam kurun waktu satu bulan. Setiap yang membeli produk *Demo* sudah otomatis menjadi *qualified member*. Selanjutnya seorang member (*consultant*) tersebut dapat merekrut orang lain, dan semakin banyak orang yang di rekrut dan semakin banyak targetnya terpenuhi maka jenjang karir nya semakin meningkat dan keuntungan yang didapatkan juga semakin besar.

Jenjang karir yang ada dalam Riskiyah Group terdiri dari 9 jenjang karir. Dimulai dari seorang member (*consultant*), *super consultant*, *manager*, *1 star manager*, *2 star manager*, *3 star manager*, *5 star manager*, *silver director*, *gold director* dan *diamond director*. Seorang *consultant* akan di *promote up* menjadi *super consultant* ketika ia mempunyai *personal recruit* dengan *personal sales* senilai empat juta dalam waktu satu bulan. *Super consultant* bisa di *promote up* menjadi *manager* apabila ia memiliki 8 *team recruit* dalam dua bulan, memenuhi *personal sales* lima juta dan *team sales* 25 juta. *Manager* di *promote up* menjadi *1 star manager* apabila mempunyai 1 *manager* di generasi 1 dan total organisasi *sales* mencapai 25 juta dalam satu bulan. *1 star manager* di *promote up* menjadi *3 star manager* ketika memiliki 3 *manager* di generasi 1 dengan total organisasi *sales* 150 juta dalam 3 bulan. *3 star manager* di *promote up* menjadi *5 star manager* ketika memiliki 5 *manager* dalam satu generasi dengan total organisasi *sales* 240 juta dalam 3 bulan. *5 star manager* di *promote up* menjadi *silver director* ketika memiliki 8 *manager* di generasi 1 dan 4 orang *one star manager* dengan total organisasi *sales* 600 juta dalam tiga bulan. *Silver director* akan di *promote up* menjadi *gold director* ketika memiliki 12 *manager* di generasi 1 dan 4 orang *three star manager* dengan organisasi *sales* 1,2 miliar dalam tiga bulan. *Gold director* di *promote up* menjadi *Diamond*

director ketika memiliki 16 manajer di generasi satu dan 4 orang *five star manager* dengan organisasi *sales* 4,5 miliar dalam tiga bulan.

Penjabaran mekanisme jenjang karir di atas terdapat beberapa unsur yang terkanudng didalamnya, berupa:

A. Pekerjaan tertentu

Pekerjaan yang ada berupa mengajak orang lain untuk bergabung kedalam sebuah organisasi, meningkatkan penjualan dan mengajaknya untuk turut berpartisipasi dalam merekrut orang lain.

B. Batas waktu

Batas waktu yang diberikan rata-rata tiga bulan atau kurang dalam tiga bulan.

C. Upah

Upah, bonus atau komisis akan didapatkan apabila pekerjaan yang dilakukan telah selesai atau telah mencapai target yang disyaratkan.

Deskripsi unsur-unsur di atas menjelaskan bahwa praktik *member card* berjenjang karir berlangsung akad *ju'alah*. *Ju'alah* adalah perjanjian penugasan pekerjaan antara seorang pemberi tugas, yang

mengikatkan diri untuk memberikan imbalan kepada penerima tugas karena telah berhasil melaksanakan tugas tertentu.⁶⁸

Pengertian diatas semakin memperjelas bahwa praktik yang terjadi berlangsung akad *ju'alah* dengan menekan pada pemberian imbalan atas pekerjaan yang telah selesai dilakukan. Sesuai dengan mekanisme pemberlakuan kartu member di Riskiyah Group, maka dapat dianalisis berdasarkan rukun dan syarat *ju'alah*, sebagaimana berikut:

- 1) pemberi jualah harus seorang yang cakap hukum, bukan anak kecil atau orang gila.
- 2) Pekerja harus memperoleh izin dari penyelenggara, dan tidak mendapat upah jika pekerjaan belum selesai.
- 3) Upah berupa harta yang baik dan atau hak khusus yang dapat diketahui.
- 4) Pekerjaan harus memiliki tingkat kesulitan
- 5) Adanya sighat dari kedua pihak.⁶⁹

Pemberi *ju'alah* atau *ja'il* yang dimaksudkan disini adalah pihak Riskiyah Group. Kecakapan hukum Riskiyah Group ditunjukkan dengan identitas KTP yang dimiliki ibu Siti Khusnul selaku *elite director*. Setiap warga negara yang memiliki KTP ditandai dengan

⁶⁸ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya* (Jakarta: Kencana, 2014), 358.

⁶⁹ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam* (Jakarta: Amzah, 2010), 334-338.

usianya yang telah mencapai usia 17 tahun, yang dinilai mampu bertanggung jawab atas dirinya sendiri.

Pekerja (*maj'ulah*) yang melakukan pekerjaan ini adalah member dari Riskiyah Group itu sendiri. Artinya setiap pekerja yang berperan sebagai member sudah mengantongi izin dan berhak menerima keuntungan yang telah dijanjikan, namun sekalipun pekerja tersebut mampu melakukan pekerjaan-pekerjaan yang ada, apabila pekerja tersebut bukan member dari Riskiyah Group pekerja tersebut tidak bisa meminta haknya untuk mendapatkan keuntungan. Selama proses perekrutan member, Riskiyah Group tidak membatasi siapa saja yang mendaftar, baik seorang itu adalah Ibu Rumah Tangga, Mahasiswa, pengangguran atau bahkan seorang ahli dibidang pemasaran sekalipun, sehingga boleh-boleh saja apapun status pekerjaan pekerja *ju'alah* tersebut selama ia adalah seorang member di Riskiyah Group.

Madzhab Syafii dan Maliki memberikan persyaratan bahwa pekerjaan dalam akad *ju'alah* tidak diperbolehkan dibatasi dengan waktu tertentu, tetapi jika pekerjaan yang ada itu boleh ditinggalkan sewaktu-waktu, maka adanya pembatasan waktu pekerjaan tersebut di perbolehkan. Sebagaimana madzhab Hambali yang memperbolehkan akad *ju'alah* ini dengan dibatasi waktu atau tidak dibatasi waktu secara

mutlak.⁷⁰ Oleh karena member dapat meninggalkan pekerjaannya sewaktu-waktu dengan atau tanpa alasan, sementara yang di targetkan belum terpenuhi maka kesempatan bagi member untuk mendapatkan keuntungan atau kesempatan *promote up* dianggap gugur.

Upah yang diberikan kepada member dalam memenuhi tergetnya berupa hak khusus yang tidak diterima oleh member yang tidak aktif (*qualified*). Upah tersebut berupa penebusan produk tertentu hingga perekrutan member yang membawa keuntungan lebih banyak. Sehingga akad *ju'alah* dalam Riskiyah Group dapat dinilai sah karena upah yang diterima disebutkan dengan jelas dan diketahui oleh member sebagai penerima upah.

Kaitannya dengan *sighat*, dalam praktik pemberian bonus ini riskiyah Group memberitahukannya diawal mengenai program-program Riskiyah Group saat seseorang akan mendaftar menjadi member. Sehingga akad yang terjadi adalah akad sepihak, dimana program tersebut sebelumnya telah disusun oleh Riskiyah Group, dan jika member tidak ingin melakukan pekerjaan atau mengejar target-target, maka pihak Riskiyah Group juga tidak memaksakan, pekerjaan tersebut hanya akan dilakukan oleh member yang ingin melakukannya.

⁷⁰ Pudjihardjo dan Nur Faizin Muhith, *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah* (Malang: UB Press, 2019), 122.

Hasil penjabaran diatas menjelaskan bahwa akad yang terjadi adalah akad jual beli belanja produk senilai Rp. 900.000,00. Atas keberhasilan pekerjaannya, maka member mendapatkan keuntungan berupa potongan harga, penebusan produk dan merekrut member, yang upah ini kemudian disebut sebagai *ju'alah*. Sehingga dalam praktik *member card* berjenjang karir terjadi perhimpunan akad dalam satu transaksi, yaitu akad jual beli dan akad *ju'alah*.

Antara akad jual beli dan *ju'alah* sama sama tergolong kedalam akad *mu'awadhah* (timbang balik), dimana ada upah atau imbalan atas pekerjaan yang dilakukan. Meskipun keduanya sama-sama akad *mu'awadhah*, namun memiliki akibat hukum yang berbebeda, dimana jual beli tidak disertai dengan waktu, sementara *ju'alah* terikat dengan waktu. Oleh karena itu, tergabungnya kedua akad ini dikategorikan kedalam akad terkumpul atau *al-'uqud al-mujtami'ah*.

Telah disinggung sebelumnya mengenai kebolehan multi akad menurut ulama hanafia. Diperjelas oleh kalangan Malikiyah dan Ibn Taimiyah bahwa multi akad merupakan jalan keluar dan kemudahan yang diperbolehkan dan disyariatkan selama mengandung manfaat dan tidak dilarang agama, karena hukum asalnya adalah sahnya syarat untuk

semua akad selama tidak bertentangan dengan agama dan bermanfaat bagi manusia.⁷¹

Apabila tolak ukur kebolehan multi akad adalah kesahan syarat semua akad, berdasarkan penjabaran yang sudah ada, baik akad jual beli maupun akad *ju'alah* yang terjadi di Riskiyah Group dinilai telah memenuhi rukun dan syarat-syarat melakukan akad. Mengenai manfaat, program dalam Riskiyah Group dapat memberikan manfaat berupa pembuka lapangan pekerjaan. Artinya Riskiyah Group juga memiliki peran untuk mengangkat derajat hidup manusia.

Pendapat kalangan ulama Malikiyah mengharamkan multi akad antara akad-akad yang berbeda ketentuan hukumnya maupun akibat hukumnya saling berlawanan atau bertolak belakang. Dasar larangannya adalah hadis Nabi yang melarang menggabungkan akad jual beli dengan *salaf*. Diantaranya mengandung hukum yang berbeda, dimana jual beli adalah kegiatan muamalah yang memperhitungkan keuntungan dan kerugian sementara *salaf* mengarah kepada kegiatan sosial. Oleh karena itu ulama Malikiyah melarang multi akad dari akad-akad yang berbeda hukumnya.⁷²

⁷¹ M. Yunus, "Hybrid Contract (Multi Akad) dan Implementasinya di Perbankan Syariah," *Tahkim* no. 1(2019): 100.

⁷² Panji Adam, *Fikih Muamalah Kontemporer Perkembangan Akad-Akad dalam Hukum Ekonomi Syariah*, (Malang: Intelegensia Media, 2021), 114.

Penjabaran mengenai hadis nabi yang melarang multi akad lebih mengarah kepada larangan multi akad yang memiliki akibat hukum berbeda mengenai sifat dari akad tersebut. Hadis tersebut melarang adanya multi akad yang bersifat komersil (*mu'awadhah*) dengan yang bersifat tolong menolong (*tabarru'*).

Multi akad *al-mujtami'ah* dipandang tidak sah jika akad yang tergabung itu saling berlawanan (*al-mutanaqidhah wa al-muthadhadah wa al-mutanafiyah*), namun masih memungkinkan sah apabila akad yang tergabung memiliki akibat yang berbeda (*al-mukhtalifah*) atau akad yang tergabung adalah akad yang sejenis (*al-mutajanisah*).⁷³ Penjabaran tersebut menyebutkan bahwa multi akad *mujtamiyah* dinilai sah apabila akibat hukumnya berbeda.

Kebolehan multi akad secara umum telah disebutkan dalam al-Quran surah al-Maidah ayat 1 dan pendapat-pendapat ulama, dikecualikan kepada hal-hal yang telah dilarang secara jelas dalam nash. Hadis riwayat at-Tirmidzi, Nasa'I dan Abu Dawud dari Abu Hurairah secara *marfu* dan Imam Malik dalam kitab *al-Muwatha'*.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ : قَالَ نَبِيُّ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ

“*Dari Abu Hurairah berkata, Rasulullah SAW melarang dua jual beli dalam satu transaksi*”.

⁷³ Harun, “Multi Akad dalam Tataran Fiqh,” *Suhuf* no. 2(2018): 189.

Pendapat Imam Ibn Qayyim sebagaimana dikutip Nazih Hammd, bahwa tafsiran yang lebih tepat mengenai larangan dua transaksi atau dua jual beli dalam satu jual beli adalah larangan melakukan transaksi atau jual beli *'inah*, yaitu transaksi rekayasa riba dengan skema jual beli. Oleh karena itu, maksud larangan multi akad adalah larangan melakukan rekayasa yang secara *zahir* akad jual beli tetapi hakikatnya adalah riba.⁷⁴

Dasar bolehnya menggabungkan akad yang hukumnya saling bertolak belakang sifatnya tidak mutlak, tetapi memiliki persyaratan yang harus dipenuhi. Seperti multi akad yang secara jelas dilarang oleh nash, yaitu multi akad yang dijadikan *hillah ribawi*, multi akad yang menyebabkan riba atau akad-akad yang saling bertolak belakang hukumnya. Selama penggabungan akad tersebut tidak mengandung *gharar/jahlah* dan tidak membawa kepada riba, maka hal ini tidak termasuk pada kategori larangan hadits.⁷⁵

Praktik pelaksanaan multi akad jual beli dengan *ju'alah* meskipun memiliki akibat hukum berbeda, namun tidak ada dalil khusus yang mengharamkannya. Maka, hukum asalnya dikembalikan nash umum yang membolehkan adanya multi akad.

⁷⁴ Panji adam, Redi Hadiyanto dan Alma Hanifa Candra Yulia, "Kritik dan Syarah Hadis Multi Akad serta Relevansinya terhadap Pengembangan Produk Lembaga Keuangan Syariah dalam Fatwa DSN-MUI," *Iqtisaduna* no. 2(2020): 115.

⁷⁵ Mohammad Ghazali dan Fitra A. Fammy, "Tinjauan Hukum Islam mengenai *Hybrid Contract* terhadap Produk Kartu Kredit Syariah," *Al-Muamalat* no. 1(2018): 68

2. Praktik jual beli menggunakan kartu member menurut Undang-Undang Perlindungan Konsumen

Perlindungan hukum bagi konsumen menunjukkan bahwa terdapat segelintir hak yang harus dijaga untuk mencegah adanya perbuatan-perbuatan yang dapat merugikan pihak konsumen. Adanya perlindungan konsumen selain sebagai bentuk kepastian hukum bagi konsumen juga memupuk kesadaran pelaku usaha bahwa keberadaan perlindungan konsumen dinilai penting sehingga dapat menumbuhkan sikap pelaku usaha yang jujur serta bertanggungjawab. Oleh karenanya, Perlindungan konsumen sebagaimana dijelaskan dalam Undang-Undang No. 8 tahun 1999 sebagai bentuk upaya preventif maupun represif dalam menjalankan transaksi yang didasarkan pada hak-hak serta kewajiban konsumen dan pelaku usaha. Adanya peraturan ini menyebabkan posisi pelaku usaha dengan konsumen menjadi seimbang, sehingga mencegah adanya ketimpangan yang dapat menyebabkan kerugian sebelah pihak.

Pemberlakuan penggunaan kartu member pada Riskiyah Group menurut Undang-Undang Perlindungan konsumen dapat dilihat dari pemenuhan hak-hak konsumen yang menjadi member, kewajiban Riskiyah Group serta hal-hal yang tidak boleh dilakukan oleh Riskiyah Group selaku pelaku usaha. Hak merupakan suatu kepentingan atau sesuatu yang harus diterima yang dilindungi oleh hukum karena sifatnya yang melekat pada diri seseorang, misalnya konsumen. Hak konsumen adalah menerima sesuatu yang

seharusnya menjadi miliknya dalam suatu kegiatan ekonomi. Suatu hak dapat diperoleh ketika seseorang itu sebelumnya telah memenuhi suatu kewajiban.

Teknis pemberlakuan penggunaan kartu member sebenarnya tidak diatur dalam Undang-Undang Perlindungan konsumen, namun berkaitan dengan hak-hak konsumen yang terdaftar sebagai member sebagaimana disebutkan dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen tentang hak konsumen yang mana menjadi tanggung jawab pelaku usaha dalam menjalankan usahanya. Seperti yang disebutkan dalam Pasal 4 huruf (a) yang menyebutkan “hak konsumen adalah hak atas kenyamanan, keamanan dan keselamatan dalam mengkonsumsi barang dan/atau jasa.”

Seperti yang dijelaskan Ibu Siti Khusnul selaku pemlik Riskiyah Group saat wawancara, mengungkapkan menjelaskan bahwa setiap produk Tupperware telah diuji serta mengikuti standar keamanan dunia dan hanya bahan baku *non-toxic* dan *non carcinogenic*, hal ini didasarkan dengan riset yang dilakukan oleh Earl Tupper selaku pendiri Tupperware, bahwa ia menemukan metode memurnikan ampas biji hitam *polythylene* (bahan dasar pembuat plastik) yang menjadikan plastik lebih fleksibel, kuat, tidak berminyak, bening, ringan, tidak mengeluarkan bau dan yang penting adalah aman untuk digunakan.

Mengenai mekanisme pembelian produk oleh konsumen apabila terdapat produk cacat, rusak atau kerugian dalam penggunaan produk pihak Tupperware Indonesia melalui Riskiyah Group memberikan kompensasi

berupa ganti rugi dan/atau penggantian kerugian yang diakibatkan oleh penggunaan, pemakaian serta pemanfaatan produk Tupperware karena kesalahan Tupperware Indonesia yang harus dibuktikan terlebih dahulu oleh pihak Riskiyah Group. Jaminan lain yang diberikan adalah jaminan terhadap mutu serta pelayanan produk berupa penggantian produk kepada konsumen jika terdapat produk yang tidak sesuai jenis maupun kualitas yang dijanjikan.

Berdasarkan penjabaran diatas Riskiyah Group menjawab atas Pasal 4 huruf (a) terkait apabila menyebabkan kerugian terhadap keselamatan konsumen dalam menggunakan suatu produk dengan memberikan kompensasi berupa ganti rugi. Kompensasi juga diberikan apabila produk yang didapatkan tidak sesuai dengan yang seharusnya, pernyataan tersebut juga disebutkan dalam pasal 4 huruf (h) bahwa, “hak konsumen adalah hak untuk mendapatkan kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian apabila barang dan/atau jasa yang diterima tidak sesuai dengan perjanjian atau tidak sebagaimana semestinya.” Pihak konsumen juga diberikan tenggang waktu terkait pengembalian terhadap produk yang tidak sesuai dengan yang disepakati dalam perjanjian.

Ketentuan mengenai pengembalian produk tidak sesuai yang diterima konsumen harus memenuhi beberapa persyaratan seperti ketidaksesuaian hanya berkaitan dengan kualitas produk karena cacat produksi, kemudian menyampaikan bukti pembelian dari *sales force* resmi dan produk yang dikembalikan belum dipakai sama sekali. Ganti rugi atau

penggantian yang diberikan terhadap produk yang tidak sesuai berupa pembayaran senilai yang telah dibayarkan oleh konsumen, dengan paling lambat pengembalian produk oleh konsumen selama 7 hari kerja sejak produk itu diterima.

Setiap konsumen yang mendaftar menjadi member akan dikenai biaya sebesar Rp. 100.000,00 dan akan mendapatkan potongan produk sebesar 22%-25%. Mengenai hak konsumen dalam pasal 4 huruf (g) menyebutkan, “hak konsumen adalah hak untuk diperlakukan atau dilayani secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif.” Pemenuhan hak tersebut dapat dilihat dari kode etik Tupperware Indonesia yang menyatakan bahwa pihak Tupperware dilarang mengambil keuntungan dengan menarik uang pendaftaran member dalam jumlah yang besar dan tidak rasional. Pemenuhan hak tersebut dalam Riskiyah Group ditunjukkan dengan proses pendaftaran benar hanya memungut biaya pendaftaran sebesar Rp. 100.000,00 dan benar memperoleh 1 set *starter kit* dan contoh produk berupa botol atau produk lainnya.

Setiap hak konsumen pasti berkaitan dengan kewajiban pelaku usaha., karena hubungannya yang berkaitan dapat diartikan bahwa ketika hak konsumen tersebut terpenuhi maka pelaku usaha itu telah memenuhi kewajibannya. Pelaku usaha memiliki kewajiban yang tercantum dalam Pasal 7 UUPK, kewajiban pelaku usaha adalah:

- a. Beritikad baik dalam melakukan kegiatan usahanya

- b. Memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan
- c. Memperlakukan atau melayani konsumen secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif
- d. Menjamin mutu barang dan/atau jasa yang diproduksi dan/atau diperdagangkan berdasarkan ketentuan standar mutu barang dan/atau jasa yang berlaku
- e. Memberi kesempatan kepada konsumen untuk menguji, dan/atau mencoba barang dan/atau jasa tertentu serta memberi jaminan dan/atau garansi atas barang yang dibuat dan/atau yang diperdagangkan
- f. Memberi kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian atas kerugian akibat penggunaan, pemakaian dan pemanfaatan barang dan/atau jasa yang diperdagangkan
- g. Memberi kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian apabila barang dan/atau jasa yang diterima atau dimanfaatkan tidak sesuai dengan perjanjian.

Riskiyah Group dalam menjalankan kewajibannya sebagai pelaku usaha dalam huruf (a) “kewajiban pelaku usaha adalah beritikad baik dalam melakukan kegiatan usahanya.” Sebagaimana penjelasan Ibu Siti Khusnul dalam wawancara dengan penulis, bahwa setiap yang berkenan mendaftar member di Riskiyah Group dengan secara terbuka menjabarkan seluruh

mekanisme yang berjalan di Riskiyah Group. Mulai dari keuntungan yang didapat member (*consultant*) hingga bisa membuka tokonya sendiri, termasuk program Pemasaran (Marketing), bahkan dengan senang hati beliau menjawab pertanyaan yang diajukan mambarnya. Ibu Siti Khusnul juga memberikan pengakuan bahwa beliau bisa mempunyai banyak manajer dan menjadi direktur hingga membuka tokonya sendiri karena ketransparannya dalam memberikan informasi.

Iktikad baik tersebut ditunjukkan ketransparannya dalam berusaha, serta pemenuhan hak-hak konsumen yang sebelumnya telah dijelaskan. Dalam rangka memberikan kesempatan konsumen untuk menguji suatu produk, kesempatan tersebut terjadi saat pelaksanaan Tupperware *Party*. Tupperware *party* merupakan salah satu cara penjualan yang bersifat informatif. Ibu Siti Khusnul biasanya melangsungkan Tupperware *party* 1 (satu) bulan 1 sampai dua kali. Penjualan yang dilakukan dalam Tupperware *party* biasanya diadakan dirumah-rumah member Riskiyah Group dengan tamu undangannya adalah mereka yang menjadi target calon member. Terkadang Tupperware *party* juga berlangsung dirumah Ibu Siti Khusnul atau di kantor Riskiyah Group. Promosi penjualan dilakukan dengan menjelaskan mengenai detail produk dengan mempraktikan penggunaan produk Tupperware didepan para member Riskiyah Group maupun tamu undangan. Tamu undangan juga diberikan kesempatan untuk mencoba penggunaan produk Tupperware agar dapat sendiri menilai kualitas produk Tupperware. Dalam suatu arisan tertentu

terkadang ibu Siti Khotimah juga membawa beberapa produk untuk ditawarkan dengan menjelaskan dan mempraktikkan penggunaan produk tertentu dan mempersilahkan orang lain untuk mencoba menggunakan produk yang beliau bawa.

Ikhtikad baik lainnya yang dilakukan oleh Riskiyah Group berupa kesempatan yang diberikan kepada seluruh konsumennya yang ingin memiliki keahlian dibidang pemasaran produk. Sama halnya dengan pemenuhan hak konsumen sebagaimana disebutkan dalam pasal 4 huruf (f) bahwa “hak konsumen adalah hak untuk mendapat pembinaan dan Pendidikan konsumen.” Selain mengadakan *Tupperware Party*, Riskiyah Group memberikan pembinaan kepada seluruh membeinya yang ingin meniti karir di Tupperware. Kelas atau program pembinaan dan pelatihan berkaitan dengan bagaimana mengembangkan skill penjualan. Pengadaan pelatihan seperti seminar diadakan secara berkala oleh Riskiyah Group sesuai jenjang karirnya. Member biasa atau selaku konsumen (*consultant*) yang ingin memperoleh keuntungan lebih besar akan mendapatkan pelatihan berupa *product knowledge, how to sell* dan *career path & basic recruiting* yang diadakan setiap satu minggu sekali. Berbeda dengan manajer dan direktur yang pemberian pelatihan dilakukan satu bulan sekali. Sama halnya dengan *Tupperware Party*, pelaksanaan seminar pelatihan dapat dilakukan di kantor Riskiyah Group atau tempat lain yang dikehendaki.

Perlindungan hukum dinilai sebagai bentuk upaya preventif maupun represif dalam menjalankan kegiatan transaksi jual beli, seperti mencegah adanya kesewenang-wenangan pelaku usaha dalam menjalankan usahanya termasuk dalam upayanya melakukan kegiatan pemasaran. Pemasaran yang terjadi dalam praktik jual beli terdapat permasalahan, karena pihak Riskiyah Group mempromosikan produk yang belum tersedia di kantornya. Telah diuraikan ketentuannya dalam Pasal 9 ayat (1) huruf (e) bahwa pelaku usaha dilarang menawarkan, mempromosikan, mengiklankan suatu barang dan/atau jasa secara tidak benar dan/atau seolah-olah barang dan/atau jasa tersebut tersedia.

Risikiyah Group dalam melakukan perbuatan sebagaimana disebutkan dalam Pasal 9 ayat (1) huruf (e) berbentuk penawaran produk Demo Kit yang sediannya belum ada di kantor Riskiyah Group. Penawaran ini diberikan sebagai syarat bagi member yang ingin mencapai posisi jabatan yang lebih tinggi, sebagai manager. Saat di wawancara Ibu Siti Khusnul menjelaskan bahwa:

“Kalau pengen dapet bonus selain potongan 25%, itu dalam satu bulan harus beli demo kit produk senilai Rp. 900.000,00. Dan kalau misal beli produk demo kit udah langsung jadi member qualified selanjutnya dia bisa merekrut kalau beli produk demo. Dan produknya belum ada, adanya nanti bulan februari.”⁷⁶

⁷⁶ Hasil Wawancara dengan Ibu Khusnul sebagai Elite Direktur Riskiyah Group pada 12 Januari 2022

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Siti Khusnul, mengenai penawaran produk demo kit termasuk dalam promosi yang dimaksudkan untuk meningkatkan jenjang karir member sekaligus meningkatkan penjualan terhadap produk-produk baru Tupperware. Sehingga jika dikaitkan dengan Pasal 9 ayat 1 huruf (e) promosi yang dilakukan Riskiyah Group terhadap produk demo kit dinilai kurang sesuai dengan aturan larangan pelaku usaha. Tetapi berdasarkan penelitian lebih lanjut, saat wawancara dilakukan bulan Januari Ibu Siti menjelaskan bahwa produk Demo Kit baru ada atau keluar di bulan Februari, yang artinya setiap orang yang mendaftar menjadi member di bulan Februari dan seterusnya, produk demo kit yang ditawarkan yang dibulan Januari tidak ada wujudnya, dibulan Februari Ibu Siti Khusnul sudah menyiapkan beberapa stok produk Demo Kit.

Sebagai kewajiban pelaku usaha dalam memenuhi hak konsumen untuk mendapatkan advokasi, perlindungan dan upaya penyelesaian sengketa, maka dalam pelaksanaan kegiatan transaksi yang memberlakukan sistem member, apabila terdapat perselisihan atau permasalahan yang muncul antara konsumen dengan pihak Tupperware (Riskiyah Group), maka langkah penyelesaian perselisihan pertama diselesaikan bernegosiasasi. Namun jika negoisasi tidak ditemukan penyelesaian, perselisihan yang muncul atas hubungan hukum konsumen dengan pihak Tupperware maka akan diputuskan oleh Tupperware

Indonesia. Permasalahan yang tidak bisa diselesaikan dengan adil berdasarkan yang sudah diputuskan Tupperware Indonesia atau masalah lainnya yang bukan termasuk kewenangan Tupperware Indonesia, maka perselisihan lainnya dapat diselesaikan melalui Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI) di Jakarta berdasarkan prosedur BANI yang berlaku, dan putusannya bersifat final dan mengikat. Hal ini sebagaimana telah disebutkan dalam UUPK mengenai penyelesaian sengketa pada Pasal 45 sampai dengan Pasal 58.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Kartu member di Riskiyah Group baik *member card* biasa dan berjenjang karir pada mulanya dinilai tidak diperbolehkan karena adanya sejumlah uang yang dikeluarkan untuk mendaftar menjadi member, tetapi setelah dipilah antara uang yang dikeluarkan dan *starter kit* atau produk yang diperoleh nilainya hampir sama, sehingga dapat dikatakan dalam menjadi member disyaratkan untuk “membeli” *starter kit*, jadi potongan yang diperoleh tidak dapat dijadikan dasar perhitungan besar kecilnya potongan yang diterima. Jenis *member card* biasa didalamnya terkandung unsur multi akad, berupa jual beli dan *'ariyah*, yang dinilai belum sesuai dengan syariah karena adanya dalil yang mengharamkannya. Sedangkan multi akad yang ada pada *member card* berjenjang karir berupa akad jual beli dan *ju'alah* yang telah sesuai dengan prinsip syariah. Pelaksanaan penggunaan kartu member jika di kaji menurut fikih muamalah tentang jual beli, *'ariyah* dan *ju'alah* mengenai rukun dan syarat juga sudah terpenuhi secara baik.
2. Pemberlakuan kartu member menurut Undang-Undang perlindungan konsumen, jika dilihat berdasarkan pemenuhan hak konsumen, kewajiban pelaku usaha dan sebagian perbuatan yang dilarang pelaku usaha sebagaimana

tertuang dalam pasal 4 tentang hak konsumen dan pasal 9 tentang perbuatan yang dilarang pelaku usaha. Riskiyah Group sudah memenuhi kesemuanya sebagai perannya menjadi pelaku usaha. Tetapi proses penawaran produk Demo Kit yang barangnya belum dimiliki oleh pelaku usaha menjadikan pemenuhan mengenai perbuatan yang dilarang pelaku usaha tidak dapat terpenuhi secara sempurna, tapi hal ini berlangsung selama sebelum bulan Februari, setelahnya penawaran yang dilakukan Riskiyah Group sudah mempunyai produk Demo Kit. Sehingga tidak sempurnanya pemenuhan perbuatan yang dilarang pelaku usaha terjadi di waktu-waktu tertentu.

B. Saran

Berdasarkan beberapa permasalahan yang terlihat, maka beberapa saran yang dapat diberikan penulis:

1. Sebaiknya dalam melakukan kegiatan usaha lebih memperhatikan akad-akad yang berlaku, apakah nantinya menimbulkan berhimpunnya akad atau tidak, dan dapat merubah sistem apabila berhimpunnya akad menyebabkan akad tersebut menjadi batal atau tidak sah. Seperti merubah sistem imbalan yang didapatkan ketika berhasil mendaftar menjadi member, dengan mengurangi jumlah *starter kit*, sehingga kelebihan biayanya bisa dijadikan sebagai biaya sewa kartu member.
2. Penawaran mengenai produk Demo Kita sebenarnya sesuai dengan Undang-Undang Perlindungan Konsumen apabila produk yang

dipromosikan wujudnya jelas sudah ada, sementara produk yang dipromosikan belum dimiliki Riskiyah Group, sehingga bisa dilakukan penyamaan waktu penawaran promosi, yaitu sesudah produk Demo Kit itu tersedia di kantor Riskiyah Group, dan saat produk belum ada, tapi sudah ada yang mendaftar menjadi member, maka penawaran dapat dilakukan kepada member yang dulunya belum ditawarkan produk Demo Kit, namun jika produk tersedia saat seseorang akan mendaftar member hal ini tidak melanggar ketentuan UUPK. mempromosikan kepada membernya sendiri.

DAFTAR PUSTAKA

A. Peraturan Perundang-Undangan

Fatwa MUI No.54/DSN-MUI/X/2006 Tentang Syariah Card

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen

B. Buku

Abdulahanaa. 2014. *Kaedah-Kaedah Keabsahan Multi Akad (Hybrid Contract)*. Yogyakarta: Pustaka Nurul Ilmi.

Abdullah, Ru'fah, Sohari Sahrani. 2011. *Fikih Muamalah*. Bogor: Ghalia Indonesia.

Mas'ud, Ibnu dan Zainal Abidin. 2007. *Fiqh Madzhab Syafi'I (buku 2: Muamalat, Munakahat, Jinayat)*. Bandung: Pustaka Setia.

Adam, Panji. 2021. *Fikih Muamalah Kontemporer Perkembangan Akad-Akad dalam Hukum Ekonomi Syariah*. Malang: Intelegensia Media.

Al-Asqalani, Ibn Hajar. 2010. *Bulughul Maram Panduan Lengkap Masalah-Masalah Fiqih, Akhlak, dan Keutmaan Amal, terj. Irfan Maulana Hakim*. Bandung: Mizan Pustaka.

Al-Faifi, Syaikh Sulaiman Ahmad Yahya. 2013. *Ringkasan Fikih Sunnah Sayyid Sabiq, terj. Ahmad Tirmidzi, Futuhal Arifin dan Farhan Kurniawan*. Jakarta: Pustaka al-Kautsar.

Al-Fauzan, Syaikh Dr. Shalih bin Fauzan. 2020. *Ringkasan Fikih Lengkap II Jilid 1-2, terj. Asmuni*. Jakarta: Darul Falah.

Al-Imrani, Abdullah. 1431. *al-Uqud al-Maliyah al-Murakkabah: Dirasat al-Fiqhiya Ta'shiliyah wa Tatbiqiyah*. Riyadh: Esbelia.

- Al-Jaziri, Abdurrahman. 2014. *Kitab al-Fiqh al-Islamiy wa Adillatuhu, Juz 2*. Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyah.
- Al-Musyaiqih, Khalid bin Ali. 2009. *Fiqh Mu'amalah Masa Kini*. Klaten: Inas Media.
- Al-Qardhawi, Yusuf. 2013. *Tujuh Kaidah Utama Fikih Muamalat*. Jakarta: Pustaka al-Kautsar.
- Al-Za'tari, Alauddin. 2010. *fiqh al-Mu'âmalât al-Mâliyyah al-Muqâran: Shiyâgah Jadidâh wa Amtsilah Mu'âhirah*. Damaskus: Dar al'Asha.
- Amirruddin. 2012. *Pengantar Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Anwar, Syahrul. 2010. *Ilmu Fiqh dan Ushul Fiqh*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Azzam, Abdul Aziz Muhammad. 2010. *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*. Jakarta: Amzah.
- Dewi, Gemala, Yeni Salma dan Wirnyaningsih. 2018. *Hukum Perikatan di Indonesia*. Depok: Prenadamedia Group.
- Djazuli, H. A. 2006. *Kaidah-Kaidah Fikih: Kaidah-Kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah yang Praktis*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Djazuli, H. A. 2021. *Ilmu Fiqh: Penggalan, Perkembangan dan Penerapan Hukum Islam*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Djuwaini, Dimyauddin. 2015. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Efendi, Jonaedi dan Johnny Ibrahim. 2016. *Metode Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*. Depok: Prenada Media Group.
- Ghazaly, Abdul Rahman, Ghufron Ihsan dan Sapiudin Shidiq. 2010. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Kencana.
- Hasan, Ali. 2004. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.

- Karim, Helmi. 1997. *Fikih Muamalah*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Keller, Kotler. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip. 1999. *Marketing*. Jakarta: Erlangga.
- Mardani. 2019. *Fiqh Ekonomi Syariah Fiqh Muamalah*. Jakarta: Kencana
- Mardani. 2021. *Hukum Kontrak Keuangan Syariah dari Teori ke Aplikasi*. Jakarta: Kencana.
- Marzuki. 2013. *Pengantar Studi Hukum Islam: Prinsip Dasar memahami berbagai Konsep dan Permasalahan Hukum Islam di Indonesia*. Yogyakarta: Penerbit Ombak.
- Mufid, Moh. 2021. *Filsafat Hukum Ekonomi Syariah Kajian Ontologi, Epistemologi, dan Aksiologi Akad-Akad Muamalah Kontemporer*. Jakarta: Kencana.
- Pudjiharjo dan Nur Faizin Muhith. 2019. Malang: UB Press.
- Muslich, Ahmad Wardi. 2010. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah, 2010.
- Nawawi, Ismail. 2017. *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis dan Sosial*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Permana, Iwan. 2020. *Hadits Ahkam Ekonomi*. Jakarta: Amzah.
- Rachmat. Syafe'I. 2001. *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2001.
- Rosyadi, Imron. 2017. *Jaminan Kebendaan berdasarkan Akad Syariah (Aspek Perikatan, Prosedur Pembebanan dan Eksekusi)*. Depok: Kencana
- Santoso, Lukman, Yahyanto. 2016. *Pengantar Ilmu Hukum*. Malang: Setara Press.
- Sjahdeini, Sutan Remy. 2014. *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*. Jakarta: Kencana.
- Suhendi, Hendi. 2014. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Syarifuddin, Amir. 2003. *Garis-Garis Besar Fiqih*. Bogor: Kencana.

- Tarmizi, Erwandi. 2018. *Harta Haram Muamalat Kontemporer*. Bogor: Pt. Berkah Mulia Insani.
- Triyono, Aris, Warnadi. 2019. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Deepublish.
- Wahid, Nur. 2019. *Multi Akad dalam Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Deepublish.
- Wahab, Muhammad Abdul. 2018. *Fiqh Pinjam Meminjam ('Ariyah)*. Jakarta: Rumah Fiqih Publishing.
- Yaqin, Ainul. 2020. *Fiqh Muamalah Kajian Komprehensif Ekonomi Islam*. Pamekasan: Duta Media.
- Zarkasih, Ahmad. 2009. *Pengantar Fiqih Muamalah*. Jakarta: Lentera Islam.
- Zuhaili, Wahbah. 1984. *Al-Fiqh Islami wa Adillatuhu*, Jilid V. Beirut: Dar al-Fikr.
- Zulham. 2013. *Hukum Perlindungan Konsumen*. Jakarta: Kencana.

C. Karya Tulis

- Adam, Panji, Redi Hadiyanto dan Alma Hanifa Candra Yulia. "Kritik dan Syarah Hadis Multi Akad serta Relevansinya terhadap Pengembangan Produk Lembaga Keuangan Syariah dalam Fatwa DSN-MUI," *Iqtisaduna* no. 2(2020): 115.
- Ghozali, Mohammad dan Fitra A. Fammy. "Tinjauan Hukum Islam mengenai *Hybrid Contract* terhadap Produk Kartu Kredit Syariah," *Al-Muamalat* no. 1(2018): 68
- Harun. "Multi Akad dalam Tataran Fiqh," *Suhuf* no. 2(2018): 18
- Istikomah dan Dira Rahmayeti. "Transaksi Jual Beli dengan Sistem Member Card dalam Perspektif Ekonomi Islam (Penelitian pada Toko *Sophie Paris Hibrida Bengkulu*)," *Manhaj*, no. 1(2019): 33-50. <http://dx.doi.org/10.29300/mjppm.v4i1.2373.g1968>
- Jamaludin. "Konsekuensi Akad Al-Ariyah dalam Fiqh Muamalah Maliyah Perspektif Ulama Madzhib Al-Arba'ah" *Qawanin* no. 2(2018): 13.

Kusumawati, Ria. "Tinjauan Hukum Islam terhadap Pembebanan Biaya Penerbitan Member Card", Undergraduate Thesis, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2015.

<http://etheses.iainponorogo.ac.id/1110/>

Religion, Islam "Pengertian Member Card," diakses 25 Januari 2022,

<https://independent.academia.edu/islamreligion>.

Indawati, Titis dan Iza Hanifuddin. "Eksistensi Akad dalam Bingkai Transaksi Bisnis Modern: Transaksi *Ba'I Mu'athah* di Supermarket," *Sharia and Economic Law* no. 2(2021): 112

Yunus, M. "Hybrid Contract (Multi Akad) dan Implementasinya di Perbankan Syariah," *Tahkim* no. 1(2019): 100

Zen, Muhammad. "Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Program Membership Card terhadap Loyalitas Pelanggan Internasional Futsal Panam Pekanbaru", Skripsi Thesis, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2013. <http://repository.uin-suska.ac.id/7>

LAMPIRAN

SURAT KETERANGAN

Sehubungan dengan surat dari Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, Nomor B- 2247/F.Sy.1/TL.01/01/2022, hal: Permohonan Izin Penelitian tertanggal 04 Januari 2022, maka Direktur Riskiyah Group Malang dengan ini menerangkan nama mahasiswa dibawah ini:

Nama : Puspita Dewi Anggraini

NIM : 18220127

Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah

Telah kami setuju untuk melaksanakan penelitian pada perusahaan kami sebagai syarat penyusunan skripsi dengan judul:

Praktik Jual Beli dengan Kartu Member Perspektif Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 dan Fikih Muamalah (Studi Kasus Riskiyah Group Distributor Tupperware PT. Margo Pangestu Perkasa Malang)

Demikian surat ini kami sampaikan, dan atas kerjasamanya kami mengucapkan terimakasih.

Malang, 12 Januari 2022

Elite Direktur Riskiyah Group,



Siti Khusnul Khotimah

Surat Keterangan telah melakukan Penelitian



Foto Bersama Ibu Siti Khusnul Khotimah selaku Elite Direktur



Kantor Resmi Riskiyah Group



Sarter kit yang diperoleh saat mendaftar menjadi member.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Data Pribadi

Nama : Puspita Dewi Anggraini
Tempat/Tanggal Lahir : Kediri, 08 Maret 2000
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Alamat : Jl. Angsa No. 90 rt/rw 02/02 Desa Canggu,
Kecamatan Badas, Kabupaten Kediri, 64217
E-mail : puspitadaa@gmail.com
No.HP : 081359164861

B. Riwayat Pendidikan

TK ABA 1 Pare	Tahun 2004 – 2006
MI Muhammadiyah 1 Pare	Tahun 2006 – 2012
SMP Ar-Rohmah Putri Dau, Malang	Tahun 2012 – 2015
MA Muallimaat Muhammadiyah Yogyakarta	Tahun 2015 - 2018