

Kartu Member dalam Transaksi Jual Beli menurut Undang-Undang Perlindungan Konsumen dan Fikih Muamalah

Puspita Dewi Anggraini
UIN Maulana Malik Ibrahim
puspitadaa@gmail.com

Abstrak

Kartu member di Riskiyah Group yaitu Elite Director Distributor Tupperware Malang menjadi upaya pemasaran untuk merangkul lebih banyak konsumen. Kartu member ini sifatnya berbayar dengan keuntungan potongan harga atau hadiah lain. Namun penggunaan kartu member dalam transaksi jual beli tidak selamanya dipandang boleh menurut hukum. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pandangan fikih muamalah dan Undang-Undang Perlindungan konsumen terkait pemakaian kartu member untuk berbelanja. Metode yang digunakan berupa pendekatan yuridis sosiologis. Pengambilan data berasal dari data lapangan berupa wawancara, dokumentasi, dan beberapa literatur seperti buku, jurnal atau karya tulis lainnya. Hasil penelitian menyebutkan kartu member berbayar di Riskiyah Group diperbolehkan, karena biaya yang dikeluarkan nilainya sama dengan *starter kit* yang didapatkan. Penggunaan *member card* biasa dan 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. Pemberlakuan kartu member menurut Undang-Undang Perlindungan Konsumen sudah 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.

Kata Kunci: Jual Beli; Kartu Member; Perlindungan Konsumen; Fikih Muamalah

Pendahuluan

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

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

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:

“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:

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

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 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.

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

“Wahai orang-orang yang beriman! Sesungguhnya minuman keras, berjudi, (berkorban 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

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

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

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 (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 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 pelaksanaannya, 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.

Penelitian serupa dilakukan oleh Istikomah & Rahmayeti (2019), di toko Sophie Paris Hibrida Bengkulu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Lembaga fatwa menyebutkan pemegang kartu dilarang membayar iuran keanggotaan atau administrasi, tetapi jika penarikan uang administrasi untuk biaya pembuatan kartu member maka disamakan dengan penerbitan kartu secara gratis. Pendaftaran penggunaan kartu member di Sophie Paris Hibrida dengan mengeluarkan biaya dinilai dilarang, karena uang tersebut bukan sebagai pengganti biaya pembuatan kartu, melainkan uang pendaftaran jika ingin menjadi anggota.⁵ Penelitian lainnya oleh Isty Yulistiani & Mukarromah (2020), di Warung Makan Sambel Layah Purwokerto. Penelitian ini menunjukkan bahwa sistem penggunaan kartu member dengan mengumpulkan poin-poin, sehingga diskon yang didapatkan bersal dari penukran poin. Praktik penggunaan kartu member juga sesuai dengan rukun dan syarat jual beli menurut Mazhab Hanafi, Maliki, Syafi'i dan Hanbali. Tetapi terkdang pihak kasir tidak bertanya terkait kepemilikan kartu member, sehingga pelanggan kehilangan haknya mendapatkan poin dan diskon.⁶

Kelebihan atas hasil penelitian pertama mengarah kepada penyelarasan penggunaan kartu member dengan prinsip ekonomi islam, sementara kelebihan dalam penelitian kedua mengarah kepada pandangan empat madzhab terhadap praktik jual beli dengan kartu member. Kekurangan dari kedua penelitian ini pada pembahasan mengenai

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

⁵ 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): 47.

⁶ Isty Yulistiani dan Mukarromah, "Transaksi Jual Beli dengan menggunakan Sistem *Member Card* di Warung Makan Sambel Layah Purwokerto," *Hukum Ekonomi Syariah* no. 2(2020): 113.

hak-hak dalam menggunakan kartu member serta kewajiban para pelaku usaha, sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen.

Sehingga artikel ini memunculkan rumusan masalah mengenai bagaimana praktik jual beli menggunakan kartu member menurut fikih muamalah dan Undang-Undang Perlindungan Konsumen.

Metodologi Penelitian

Jenis penelitian dalam artikel ini adalah penelitian yuridis sosiologis dengan menggunakan sumber data primer dan sekunder. Sumber data primer berupa wawancara langsung dengan Direktur perusahaan, observasi dan penagmbilan dokumentasi seperti foto serta Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang perlindungan konsumen. Sumber data sekunder berasal dari bahan literatur seperti buku, jurnal atau pendapat para ahli yang berkaitan dengan fikih muamalah dan perlindungan konsumen. Pengolahan data dilakukan dengan cara *editing* (memeriksa kelengkapan, kejelasan dan relevansi data), *classifying* (mengelompokkan data dari berbagai sumber menjadi sistematis), *verifying* (memastikan keakuratan data), *analizing* (penyerdehanaan bentuk data) dan *concluding* (menjawab susunan rumusan masalah).

Hasil dan Pembahasan

Pembahasan Pertama Argumentasi Pertama

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 iuraan kecil. Tujuan dari sifat klub yang terbuka adalah mengambil pelanggan dari pesaing, klub keanggotaan yang terbatas ialah bentuk pembangun loyalitas jangka panjang.⁷

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

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.

Beberapa ulama masih mengharamkan adanya penggunaan kartu member yang didapatkan dengan berbayar, 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

⁷ Kotler dan Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), 155.

menjadi tidak menentu, dan hal ini yang kemudian menimbulkan sifat *gharar* bagi kedua pihak.⁸

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 berbayar karena pihak penerbit sekaligus penyelenggara kartu member berhak atas iuran keanggotaan sebagai bentuk imbalan atas izin pemakaian kartu.

Teknis pemberlakuan kartu member berbayar di Riskiyah Group karena tidak memakai perantara atau jasa pencari potongan harga, maka uang pendaftaran tersebut tidak dinilai sebagai uang 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 (Rp. 78.000), satu buku katalog (Rp. 9.500), dua buku panduan (Rp. 5000), satu lembar kalender (Rp. 1000), satu map (Rp. 1000) dan satu 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. Kasarnya 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

⁸ Khalid bin Ali Al-Musyaqih, *Fiqh Mu'amalah Masa Kini* (Klaten: Inas Media, 2009), 118.

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.⁹

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, yaitu: pihak yang meminjamkan (*mu'ir*), peminjam (*musta'ir*), barang yang dipinjamkan dan sighat atau ucapan serah terima (ijab qabul).¹⁰ 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.¹¹

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 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.¹²

⁹ Helmi Karim, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 1997), 37.

¹⁰ Wahbah Zuhaili, *Al-Fiqh Islami wa Adillatuhu*, Jilid V (Beirut: Dar al-Fikr, 1984), 56.

¹¹ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2014), 95.

¹² Iwan Permana, *Hadits Ahkam Ekonomi* (Jakarta: Amzah, 2020), 250.

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 disebabkan akad '*ariyah*' termasuk dalam akad *tabarru'*, sehingga tidak sah akadnya tanpa adanya ungkapan serah terima.¹³

Setiap yang mendaftarkan menjadi member selalu akan diberi pengarah 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.¹⁴ Disebut sebagai '*ariyah* mutlak karena pinjam-meminjam barang yang dalam akadnya tidak dijelaskan persyaratan apaun, apakah pemanfaatannya hanya untuk peminjam saja atau dibolehkan untuk orang lain. Sementara '*ariyah* muqayyad berarti meminjamkan barang yang dibatasi dari segi waktu dan manfaatnya.¹⁵

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

¹³ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis dan Sosial* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), 176.

¹⁴ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2010), 476.

¹⁵ Syafe'I Rachmat, *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 144.

sebesar Rp. 100.000,00 telah diganti dengan *starter kit* yang memiliki nilai yang sama. Kedua, dalam akad hibah meskipun sama-sama tergolong kepada akad *tabarru'* saling tolong menolong, namun dalam akad hibah tidak ditentukan batasan waktu 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:

“Hukum asal dalam muamalah adalah boleh sampai ada dalil yang menunjukkan keharamannya.”¹⁶

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* (*objek dan harga objek*).¹⁷ 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*.¹⁸ 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

¹⁶ H. A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih: Kaidah-Kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah yang Praktis* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2006), 10.

¹⁷ Abdurrahman al-Jaziri, *Kitab al-Fiqh al-Islamiy wa Adillatuhu*, Juz 2 (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyah, 2014), 141.

¹⁸ Syaikh Sulaiman Ahmad Yahya al-Faifi, *Ringkasan Fikih Sunnah Sayyid Sabiq, terj.* Ahmad Tirmidzi, Futuhal Arifin dan Farhan Kurniawan (Jakarta: Pustaka al-Kautsar, 2013), 752.

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.¹⁹ Riskiyah Group merupakan salah satu direktur Tupperware di PT. Margo Pangestu Perkasa Malang selaku distributor resmi Tupperware Indonesia. Dalam praktiknya, 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 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.²⁰

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 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.²¹ 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 members-nya. 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.

¹⁹ Syaikh Sulaiman Ahmad Yahya al-Faifi, *Ringkasan Fikih Sunnah Sayyid Sabiq, terj.* Ahmad Tirmidzi, Futuhal Arifin dan Farhan Kurniawan (Jakarta: Pustaka al-Kautsar, 2013), 752.

²⁰ Abdul Rahman Ghazaly, Ghufroon Ihsan dan Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana, 2010), 76.

²¹ Gemala Dewi, Wirdyaningsih dan Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan di Indonesia* (Depok: Prenadamedia Group, 2018), 59.

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:²²

“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 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.”

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 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

²² Syaikh Dr. Shalih bin Fauzan al-Fauzan, *Ringkasan Fikih Lengkap II Jilid 1-2, terj.* Asmuni (Jakarta: Darul Falah, 2020), 489.

adanya hadis yang melarang penggabungan jual beli dan qard, demikian juga dalam menggabungkan jual beli cicilan dengan jual beli tunai (*cash*) dalam satu transaksi.²³

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. 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.²⁴

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. 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:

“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: Shiyâgah Jadidâh wa Amtsilah 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 kea rah riba.”²⁵

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 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.”²⁶ Baik akad jual beli ataupun akad

²³ Abdulahanaa, *Kaedah-Kaedah Keabsahan Multi Akad (Hybrid Contract)* (Yogyakarta: Pustaka Nurul Ilmi, 2014), 57.

²⁴ Moh. Mufid, *Filsafat Hukum Ekonomi Syariah Kajian Ontologi, Epistemologi dan Aksiologi Akad-Akad Muamalah Kontemporer* (Jakarta: Kencana, 2021), 195.

²⁵ Alauddin al-Za'tari, *fiqh al-Mu'âmalât al-Mâliyyah al-Muqâran: Shiyâgah Jadidâh wa Amtsilah Mu'âhirah*, (Damaskus: Dar al'Asha, 2010), 21.

²⁶ Panji Adam, *Fikih Muamalah Kontemporer Perkembangan Akad-Akad dalam Hukum Ekonomi Syariah*, (Malang: Intelegensia Media, 2021), 101.

'*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 menyebutkan 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.

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

“Dari Abdullah bin Mas’ud r.a. dari ayahnya berkata: Rasulullah SAW melarang dua transaksi dalam satu akad.²⁷

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.²⁸

Larangan hadis diatas karena akad *salaf* (*qardh*) adalah akad *tabarru'*, adanya akad jual beli (*mu'awadhah*) kepada *qardh* berakibat akad *qardh* menjadi akad *mu'awadhah* dan akan berubah menjadi akad yang riba.²⁹ 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-akad tersebut menurut fukaha Hanafiah, dikarenakan syarat-syarat tersebut bertentangan dengan tujuan akad jual beli yang dapat mengakibatkan ketidakpastian.³⁰

Antara *qardh* dengan '*ariyah* memiliki perbedaan objek, dimana objek *qardh* harus dikembalikan dengan jenis yang serupa dan terjdai 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.³¹ 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 ketidakbolehannya oleh Rasulullah dalam hadisnya.

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 aktif (*qualified*), dimana keuntungan yang didapatkan semakin banyak, seperti keuntungan *star chart*. Keuntungan diperoleh ketika mampu

²⁷ Panji Adam, *Fikih Muamalah Kontemporer Perkembangan Akad-Akad dalam Hukum Ekonomi Syariah*, (Malang: Intelegensia Media, 2021), 103.

²⁸ Nur Wahid, *Multi Akad dalam Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Deepublish, 2019), 35.

²⁹ Harun, “Multi Akad dalam Tataran Fiqh,” *Suhuf* no. 2(2018): 182.

³⁰ Moh. Mufid, *Filsafat Hukum Ekonomi Syariah Kajian Ontologi, Epistemologi, dan Aksiologi Akad-Akad Muamalah Kontemporer* (Jakarta: Kencana, 2021), 196.

³¹ Jamaludin, “Konsekuensi Akad Al-Ariyah dalam Fiqh Muamalah Maliyah Perspektif Ulama Madzhib Al-Arba'ah” *Qawanin* no. 2 (2018): 13.

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 manajer apabila ia memiliki 8 team *recruit* dalam dua bulan, memenuhi *personal sales* lima juta dan team sales 25 juta. Manajer di *promote up* menjadi *1 star manager* apabila mempunyai 1 manajer 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 manajer di generasi 1 dengan total organis *sales* 150 juta dalam 3 bulan. *3 star manager* di *promote up* menjadi *5 star manager* ketika memiliki 5 manajer dalam satu generasi dengan total organisasi sales 240 juta dalam 3 bulan. *5 star manager* di *promote up* menjadi *silver director* ketika memiliki 8 manajer di generasi 1 dan 4 orang *one star* manajer dengan total organisasi sales 600 juta dalam tiga bulan. *Silver director* akan di *promote up* menjadi *gold director* ketika memiliki 12 manajer di generasi 1 dan 4 orang *three star* manajer 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* manajer dengan organisasi sales 4,5 miliar dalam tiga bulan.

Penjabaran mekanisme jenjang karir diatas terdapat beberapa unsur yang terkandung didalamnya, berupa pekerjaan tertentu, batas waktu dan upah yang diberikan ketika pekerjaan telah selesai. Unsur-unsur tersebut 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.³²

Pengertian diatas semakin memperjelas bahwa praktik yang terjadi berlangsung akad *ju'alah* dengan menekan pada pemberian imbalan atas pekerjaan yang telah selesai

³² Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya* (Jakarta: Kencana, 2014), 358.

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 sighthat dari kedua pihak.³³

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 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.³⁴ 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 *sighthat*, 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.

³³ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam* (Jakarta: Amzah, 2010), 334-338.

³⁴ 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 hanafiyah. 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.³⁵ 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.³⁶ 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*).³⁷ 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

³⁵ M. Yunus, "Hybrid Contract (Multi Akad) dan Implementasinya di Perbankan Syariah," *Tahkim* no. 1(2019): 100.

³⁶ Panji Adam, *Fikih Muamalah Kontemporer Perkembangan Akad-Akad dalam Hukum Ekonomi Syariah*, (Malang: Intelegensia Media, 2021), 114.

³⁷ Harun, "Multi Akad dalam Tataran Fiqh," *Suhuf* no. 2(2018): 189.

dan Abu Dawud dari Abu Hurairah secara *marfu* dan Imam Malik dalam kitab *al-Muwatha'*.

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

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.³⁸ 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.³⁹

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.

Pembahasan Kedua Argumentasi Kedua

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.

³⁸ 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.

³⁹ Mohammad Ghozali dan Fitra A. Fammy, “Tinjauan Hukum Islam mengenai *Hybrid Contract* terhadap Produk Kartu Kredit Syariah,” *Al-Muamalat* no. 1(2018): 68

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 mempraktikkan 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 bebrapa produk untuk ditawarkan dengan menjelaskan dan mempraktikkan penggunaan produk tertentu dan mempersilahkan orang lain untuk mencoba menggunakan produk yang beliau bawa.

Iktikad 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 kosnumen 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 membersnya 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 kesewenangan 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.”

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 bernegosiasi. Namun jika negosiasi 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.

Kesimpulan

Pemberlakuan kartu member atau status member dalam transaksi jual beli di Riskiyah Group jika kaji menurut fikih muamalah tentang jual beli, 'ariyah dan ju'alah mengenai rukun dan syarat terpenuhi dengan baik. Keberlakuan kartu member yang ada di Riskiyah Group baik member card biasa dan membercard berjenjang karir dihukumi boleh, karena uang yang dikeluarkan harganya sepadan dengan produk yang didapatkan. Sayangnya, praktik multi akad antara jual beli dan 'ariyah belum sesuai dengan syariah, karena terdapat dalil yang mengharamkannya, meskipun begitu multi akad jual beli dan ju'alah yang berlangsung pada member card berjenjang karir diperbolehkan.

Pemberlakuan kartu member menurut Undang-Undang Perlindungan Konsumen juga dinilai telah memenuhi hak-hak konsumen sebagaimana disebutkan dalam pasal 4, tetapi masih ada kegiatan yang dilarang yang dilakukan oleh Riskiyah Group, berupa penawaran produk yang belum tersedia, sebagaimana disebutkan dalam Pasal 9.

Daftar Pustaka

- Abdulhanna. *Kaidah-Kaidah Keabsahan Multi Akad (Hybrid Contract)*. Yogyakarta: Orbitrust Corp, 2014.
- Adam, Panji. *Fikih Muamalah Kontemporer Perkembangan Akad-Akad dalam Hukum Ekonomi Syariah*. Malang: Intelegensia Media, 2021.
- 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.
- Al-Fauzan, Syaikh Dr. Shalih bin Fauzan. *Ringkasan Fikih Lengkap II* Jilid 1-2, terj. Asmuni. Jakarta: Darul Falah, 2020.
- Al-Faifi, Syaikh Sulaiman Ahmad Yahya. *Ringkasan Fikih Sunnah Sayyid Sabiq*, terj. Ahmad Tirmidzi, Futuhal Arifin dan Farhan Kurniawan. Jakarta: Pustaka al-Kautsar, 2013.
- Al-Jaziri, Abdurrahman. *Kitab al-Fiqh al-Islamiy wa Adillatuhu*, Juz 2. Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyah, 2014.
- Al-Musyaqih, Khalid bin Ali. *Fiqh Mu'amalah Masa Kini*. Klaten: Inas Media, 2009
- Tarmizi, Erwandi. *Harta Haram Muamalat Kontemporer*. Bogor: Berkas Mulia Insani, 2018.

- Al-Za'tari, Alauddin. *fiqh al-Mu'âmalât al-Mâliyyah al-Muqâran: Shiyâghah Jadidâh wa Amsilah Mu'âhirah*. Damaskus: Dar al'Asha, 2010
- Azzam, Abdul Aziz Muhammad. *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*. Jakarta: Amzah, 2010.
- Dewi, Gemala, Wirnyaningsih dan Yeni Salma Barlinti. *Hukum Perikatan di Indonesia*. Depok: Prenadamedia Group, 2018.
- Djazuli, H. A. *Kaidah-Kaidah Fikih: Kaidah-Kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah yang Praktis*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2006.
- Ghazaly, Abdul Rahman, Ghufron Ihsan dan Sapiudin Shidiq. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Kencana, 2010.
- 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): 189.
- 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): 4.
- Jamaludin. "Konsekuensi Akad Al-Ariyah dalam Fiqh Muamalah Maliyah Perspektif Ulama Madzhib Al-Arba'ah." *Qawanin* no. 2 (2018): 13.
- Karim, Helmi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: RajaGrafindo Persada, 1997.
- Kotler, Philip. *Marketing*. Jakarta: Erlangga, 1999.
- Kotler dan Keller. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2009.
- Mufid, Moh. *Filsafat Hukum Ekonomi Syariah Kajian Ontologi, Epistemologi dan Aksiologi Akad-Akad Muamalah Kontemporer*. Jakarta: Kencana, 2021.
- Muslich, Ahmad Wardi. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah, 2010.
- Nawawi, Ismail. *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis dan Sosial*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2017.
- Pemana, Iwan. *Hadits Ahkam Ekonomi*. Jakarta: Amzah, 2020.
- Pudjihardjo dan Nur Faizin Muhith. *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah*. Malang: UB Press, 2019.
- Rahmat, Syafe'I. *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2001
- Sjahdeini, Sutan Remy. *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*. Jakarta: Kencana, 2014.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2014.
- Wahid, Nur. *Multi Akad dalam Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Deepublish, 2019.
- Warnadi dan Aris Triyono. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Deepublish, 2019.
- Yulistiani, Isty dan Mukarromah. "Transaksi Jual Beli dengan menggunakan Sistem Member Card di Warung Makan Sambel Layah Purwokerto." *Hukum Ekonomi Syariah*, no. 2(Otober, 2020): 113.
- Yunus, M. "Hybrid Contract (Multi Akad) dan Implementasinya di Perbankan Syariah." *Tahkim*, no. 1(2019): 100.
- Zuhaili, Wahbah. *Al-Fiqh Islmai wa Adillatuhu*, Jilid V. Beirut: Dar al-Fikr, 1984.

JOURNAL OF ISLAMIC BUSINESS LAW

Volume 6 Issue 3 2022

ISSN (Online): **2580-2658**

Available online at: <http://urj.uin-malang.ac.id/index.php/jibl>