

**PEMBERIAN POTONGAN HARGA DENGAN PENGGUNAAN KARTU  
MEMBER PONTA DALAM TRANSAKSI JUAL BELI DI ALFAMIDI WR.  
SUPRATMAN, PALU BARAT (PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM )**



**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
(S.E) pada Prodi Ekonomi Syariah (ESY) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
(FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu*

**Oleh:**

**ANDI TENRI DEWI YULIASARI H.K**

**NIM: 18.3.12.0163**

**PRODI EKONOMI SYARIAH (ESY)  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) DATOKARAMA PALU  
2022**

## **PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI**

Dengan penuh kesadaran, penyusun yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya penyusun sendiri. Jika di kemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Palu, 29 Agustus 2022 M  
Palu, 29 Muharram 1444 H

Penulis,

Andi Tenri Dewi Yuliasari H.K  
NIM. 18.3.12.0163

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “Pemberian Potongan Harga Dengan Penggunaan Kartu *Member* Ponta Dalam Transaksi Jual Beli Di Alfamidi Wr. Supratman, Palu Barat (Perspektif Ekonomi Islam )” oleh Andi Tenri Dewi Yuliasari H.K NIM: 18.3.12.0163 Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu, setelah dengan seksama meneliti dan mengoreksi skripsi yang bersangkutan, maka masing-masing pembimbing memandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat ilmiah untuk di ujikan.

Palu, 29 Agustus 2022 M  
Palu, 29 Muharram 1444 H

Pembimbing I

Pembimbing II

Nur Wanita, S.Ag., M.Ag.

Moh.Anwar Zainuddin, S.El., M.E.Sy

NIP. 19760626 200710 2 008

NIDN. 2011049004

## PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi Saudari Andi Tenri Dewi Yuliasari H.K NIM. 18.3.12.0163 dengan judul **“Pemberian Potongan Harga Dengan Penggunaan Kartu *Member Ponta* Dalam Transaksi Jual Beli Di Alfamidi Wr. Supratman, Palu Barat (Perspektif Ekonomi Islam )”**, yang telah diujikan dihadapan dewan penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu pada tanggal 2022 M yang bertepatan dengan tanggal 1444 H dipandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi kriteria penulisan karya ilmiah dan dapat diterima sebagai persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Jurusan Ekonomi Syariah dengan beberapa perbaikan.

**Palu, 29 Agustus 2022 M**  
**29 Muharram 1444 H**

### DEWAN PENGUJI

Jabatan	Nama	Tanda Tangan
Ketua	Dr. Ermawati, S.Ag., M.Ag.	
Munaqisy 1	Dr. Hilal Malarangan, M.H.I	
Munaqisy 2	Nurfitriani, S.El., M.E	
Pembimbing 1	Nur Wanita, S.Ag., M. Ag.	
Pembimbing 2	Mohammad Anwar Zainuddin, S.El., M.E.Sy.	

**Mengetahui :**

**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis    Ketua Jurusan Ekonomi Syariah  
Islam**

**Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I**  
NIP. 19650505 199903 1 002

**Nursyamsu, S.H.I., M.S.I**  
NIP. 19860507 201503 1 002

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah swt. karena berkat rahmat dan hidayah-Nyalah, skripsi ini dapat diselesaikan sesuai target waktu yang telah direncanakan. Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad saw, beserta segenap keluarga dan sahabatnya yang telah mewariskan berbagai macam hukum sebagai pedoman umatnya.

Penulis menyadari bahwa di dalam penyusunan skripsi ini, penulis mendapat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak yang telah memberikan bimbingan, perhatian dan pengarahan. Maka penulis menyampaikan terima kasih kepada :

1. Kepada kedua orang tua penulis yaitu Andi Heris Koro dan Andi Arni Fatma yang telah mendoakan, memberikan motivasi, dan mendidik penulis dalam kegiatan studi dari jenjang pendidikan dasar sampai saat ini. Semoga Allah membalas semua ketulusan dan melimpahkan rahmat-Nya dan di tempat disisi-Nya Aamiin.
2. Prof. Dr. H. Sagaf S. Pettalongi, M.Pd selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu, Prof. Dr. H. Abidin M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Dr. H. Kamarudin M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Dr. Mohamad Idhan S.Ag., M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama, yang telah memberikan kemudahan dalam menimba ilmu pengetahuan di kampus

hijau Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu.

3. Dr. H. Hilal Malarangan., M.H.I, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Dr Ermawati, S.Ag., M.Ag, selaku Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Drs Sapruddin M.H.I sebagai Dekan Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Dr. Malkan, M.Ag sebagai Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan, Alumni dan Kerjasama Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Nur Syamsu, S.H.I., M.S.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah, Noval, M. M selaku Sekertaris Jurusan Ekonomi Syariah yang telah memberikan perhatian penuh kepada penulis, membimbing, mendorong, serta memberi semangat dalam penulisan skripsi.
5. Nur Wanita, S.Ag., M.Ag. selaku pembimbing I dan Moh. Anwar Zainuddin, S.El.,M.E.Sy. selaku pembimbing II yang dengan ikhlas telah membimbing penulis dalam menyusun skripsi ini hingga selesai sesuai harapan.
6. Semua Dosen Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu yang telah mendidik penulis dengan berbagai disiplin keilmuannya, semoga amal baik mereka membawa manfaat bagi peningkatan profesionalisme keilmuan.
7. Seluruh staf akademik dan umum Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan pelayanan yang baik kepada penulis selama kuliah
8. Alamsyah, Syafaat dan Sukriandi, Selaku Pihak Alfamidi DC Karajalemba dan Wr.Supratman,Palu Barat, yang dengan ramah tulus dan ikhlas memberikan informasi penelitian sehingga penulis dapat menyusun skripsi dengan informasi akurat.

9. Rifai, SE., MM. selaku Kepala perpustakaan yang mengizinkan penulis mencari referensi terkait judul skripsi, dan juga Perpustakaan Daerah yang telah menyediakan referensi yang penulis butuhkan.
10. Teman-teman seperjuangan jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2018 yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang selalu memberikan semangat dan dukungan pada penulis, khususnya kelas Ekonomi Syariah V.
11. Segenap keluarga dan teman-teman yang senantiasa memberikan doa dan dukungan sepanjang perjalanan pendidikan penulis.
12. Seluruh narasumber yang telah bersedia membantu dan meluangkan waktu dalam pengisian angket.
13. Gunawan H.Mala dan Sakina Rusda yang senantiasa menemani penulis dalam menyusun dan mengambil data skripsi serta semua pihak yang terlibat dalam penyusunan skripsi.

Akhirnya, kepada semua pihak yang namanya tidak sempat termuat dalam pengantar ini, Penulis mohon maaf serta terima kasih atas bantuan, motivasi dan kerjasamanya. Penulis senantiasa mendoakan semoga segala yang telah diberikan mendapat balasan yang tak terhingga dari Allah swt.

Palu, 29 Agustus 2022 M

Palu, 29 Muharram 1444 H

Penulis

Andi Tenri Dewi Yuliasari H.K

NIM. 18.3.12.0163

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL .....	i
HALAMAN KEASLIAN SKRIPSI .....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN .....	v
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	x
DAFTAR GAMBAR .....	xii
ABSTRAK .....	xiii
BAB I     PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian .....	5
D. Penegasan Istilah .....	6
E. Garis-Garis Besar Isi .....	7
BAB II    TINJAUAN PUSTAKA	
A. Penelitian Terdahulu .....	8
B. Kajian Teori .....	13
1. Promosi Penjualan .....	13
2. Potongan Harga .....	15
3. Kartu <i>Member</i> .....	17
4. Jual Beli .....	19
5. Prinsip Ekonomi Islam Tentang Promosi Penjualan (Potongan Harga) .....	19
C. Kerangka Pemikiran .....	27
BAB III   METODE PENELITIAN	

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	30
B. Lokasi Penelitian .....	30
C. Kehadiran Peneliti .....	30
D. Data dan Sumber Data.....	31
E. Teknik Pengumpulan Data .....	31
F. Teknik Analisis Data.....	33
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	34

#### BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. Midi Utama Indonesia (Alfamidi) .....	36
1. Sejarah Singkat PT. Midi Utama Indonesia (Alfamidi) .....	36
2. Visi, Misi dan Nilai PT. Midi Utama Indonesia (Alfamidi) .....	38
3. Lingkup Bidang Usaha.....	39
4. Struktur Organisasi PT. Midi Utama Indonesia (Alfamidi) .....	39
5. Sebaran Gerai Alfamidi di Kita Palu.....	40
B. Mekanisme Pemberian Potongan Harga Dengan Menggunakan Kartu <i>Member</i> Ponta di Alfamidi Wr.Supratman, Palu Barat .....	43
C. Pemberian Potongan Harga Dengan Penggunaan Kartu <i>Member</i> Ponta Dalam Transaksi Jual Beli di Alfamidi Wr.Supratman, Palu Barat di tinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam .....	51

#### BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	62
B. Saran.....	63

#### DAFTAR PUSTAKA

#### LAMPIRAN – LAMPIRAN

#### DAFTAR RIWAYAT HIDUP

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 : Ringkasan Penelitian Terdahulu .....	8
Tabel 3.1 : Sebaran Gerai Alfamidi di Kota Palu.....	40

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 : Kerangka Pemikiran.....	28
Gambar 4.1 : Struktur Organisasi PT.Midi Utama Indonesia.....	39

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I	: Pedoman Wawancara Narasumber
Lampiran 2	: Angket Narasumber 1 Pihak Alfamidi
Lampiran 3	: Angket Narasumber 2 Pihak Alfamidi
Lampiran 4	: Angket Narasumber 3 Pihak Alfamidi
Lampiran 5	: Angket Narasumber Pengguna Kartu <i>Member</i> Ponta 1
Lampiran 6	: Angket Narasumber Pengguna Kartu <i>Member</i> Ponta 2
Lampiran 7	: Angket Narasumber Pengguna Kartu <i>Member</i> Ponta 3
Lampiran 8	: Angket Narasumber Pengguna Kartu <i>Member</i> Ponta 4
Lampiran 9	: Angket Narasumber Pengguna Kartu <i>Member</i> Ponta 5
Lampiran 10	: Angket Narasumber Pengguna Kartu <i>Member</i> Ponta 6
Lampiran 11	: Angket Narasumber Pengguna Kartu <i>Member</i> Ponta 7
Lampiran 12	: Lembar Pengajuan Judul Skripsi
Lampiran 13	: Surat Keterangan Pembimbing
Lampiran 14	: Surat Keterangan Izin Penelitian
Lampiran 15	: Surat Balasan Izin Penelitian
Lampiran 16	: Dokumentasi
Lampiran 17	: Riwayat Hidup

## ABSTRAK

**Nama Penulis** : Andi Tenri Dewi Yuliasari H.K  
**NIM** : 18.3.12.0163  
**Judul Skripsi** : **Pemberian Potongan Harga Dengan Penggunaan Kartu  
*Member* Ponta Dalam Transaksi Jual Beli Di Alfamidi  
Wr. Supratman, Palu Barat.**

---

Penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif, teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dokumentasi, serta sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder, teknik analisis data yaitu reduksi data, penyajian data, verifikasi data dan teknik pengecekan keabsahan data yaitu dengan metode triangulasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mekanisme pemberian potongan harga dengan penggunaan kartu *member* Ponta dalam transaksi jual beli di Alfamidi Wr. Supratman, Palu Barat dapat dilakukan dengan melalui 2 tahapan proses yaitu, pertama dengan mendaftarkan diri sebagai anggota atau *member* Ponta pada kasir Alfamidi dengan cukup membawa kartu identitas diri dan juga mempunyai nomor *handphone* yang aktif, tahapan kedua adalah dengan sering melakukan transaksi pembelian di Alfamidi agar mendapatkan poin poin untuk ditukarkan sebagai promo pemotongan harga ataupun tebus murah. Pemberian potongan harga dengan penggunaan kartu *member* Ponta juga berlaku digera Alfamidi lainnya.

Dalam penelitian ini, promo penjualan / potongan harga yang berkaitan dengan perspektif ekonomi Islam di tinjau dari 4 prinsip ekonomi Islam, yaitu prinsip suka sama suka yang implementasinya adalah tidak adanya paksaan dalam pembuatan kartu *member* Ponta dan pembelian produk dapat disimpulkan bahwa konsumen dan pihak Alfamidi telah menerapkan prinsip tersebut, prinsip kedua yaitu prinsip transparansi/ kejujuran, implementasinya pada Alfamidi yaitu dengan memberikan informasi yang benar kepada konsumen seperti dengan informasi tentang promo yang berlaku, harga yang berubah sehingga prinsip transparansi/ kejujuran telah diterapkan oleh pihak Alfamidi dan konsumenpun nyaman, prinsip ketiga yaitu prinsip keadilan yang pada penerapannya di Alfamidi seperti tidak membedakan pelayanan terhadap konsumen manapun baik pengguna kartu *member* Ponta maupun *non member*, prinsip keempat adalah prinsip tepat janji implementasinya pada Alfamidi pada konsumen adalah dengan memberikan hadiah ataupun potongan harga dan poin pada konsumen sesuai dengan informasi promo yang ada.

Kata Kunci : Potongan harga, Kartu *member*.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### *A. Latar Belakang Masalah*

Pada hakikatnya manusia adalah makhluk sosial, yaitu makhluk yang hidup dalam masyarakat. Dalam mencukupi kebutuhan hidupnya, manusia selalu berhubungan satu sama lain. Dalam perannya sebagai makhluk sosial, manusia pasti saling membutuhkan satu sama lain dalam berbagai aspek kehidupan untuk memenuhi kebutuhan<sup>1</sup>.

Hubungan manusia sebagai makhluk sosial dalam Islam dikenal dengan istilah *muamalat*. Macam-macam bentuk *muamalat* ada berbagai hal seperti jual beli, sewa menyewa, utang-piutang, upah dan masih banyak lagi. Salah satu bentuk muamalat yang paling sering dilakukan manusia pada umumnya adalah jual beli. Jual beli yaitu tukar menukar suatu barang dengan barang lain atau uang dengan barang atau sebaliknya dengan syarat-syarat tertentu<sup>2</sup>.

Dalam kegiatan jual beli, sering di temui istilah promosi. Promosi adalah usaha atau upaya untuk memajukan perdagangan atau meningkatkan bidang usaha. Promosi berasal dari kata *promote* yang dapat diartikan sebagai meningkatkan atau mengembangkan<sup>3</sup>.

Salah satu bentuk dari promosi adalah promosi penjualan ( *selling promotion* )

---

<sup>1</sup>Mankiw,N.G. *Teori Makro Ekonomi*. Edisi ke- 5.(Jakarta: Erlangga,2003),h.439.

<sup>2</sup>Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI): *Ekonomi Islam* , Edisi 1 – 2,( Jakarta Rajawali Pres,2009),h.97

<sup>3</sup>Muhammad, *Ekonomi Islam*,(Malang: Empat Dua,2009), h.135

yaitu kepercayaan dan suka sama suka dalam transaksi jual beli tanpa ada unsur paksaan. Diskon merupakan salah satu bentuk promosi penjualan yang dimana diskon adalah potongan harga atau pengurangan dari harga yang dikenakan pada suatu barang atau jasa yang diberikan oleh penjual kepada pembeli karena alasan tertentu.

Dengan adanya diskon, maka konsumen mendapatkan produk yang diinginkan dan pelaku bisnis (produsen) mendapatkan keuntungan dari barang yang diproduksinya.

Dalam hal ini, Penulis hanya menekankan pada harga dimana harga dalam bauran pemasaran adalah sejumlah uang sebagai alat tukar untuk memperoleh produk atau jasa. Perusahaan harus bisa menetapkan harga yang tepat dalam memasarkan suatu produknya, karena harga merupakan unsur bauran pemasaran yang memberikan hasil pada perusahaan dengan menciptakan sejumlah pendapatan dan keuntungan, seperti halnya penetapan harga dalam memberikan diskon.

Sejatinya, diskon adalah salah satu strategi promosi yang dilakukan untuk mendongkrak penjualan dengan berbagai macam cara. Tujuan pokok dari cara tersebut seolah-olah barang yang berlabel diskon adalah barang yang murah dan kesempatan terbatas yang akan sangat menguntungkan apabila pelanggan membelinya, seolah-olah pelanggan akan merugi jika meninggalkan kesempatan emas itu<sup>4</sup>.

Salah satu cara pemberian potongan harga biasanya dilakukan dengan cara cuci gudang yang mana alasan tersebut memiliki dua motif. Motif yang pertama, cuci gudang dilakukan setiap tahunnya karena omset yang ditargetkan telah tercapai sehingga barang yang memiliki kualitas rendah dijual dengan

---

<sup>4</sup>Amiruddin Idris, *Ekonomi Publik* (Ed.1,Cet. 1,Yogyakarta:Deepublish,2018), 121.

harga murah dengan memberikan potongan harga dari barang tersebut.

Motif yang kedua, cuci gudang yang dilakukan sebagai strategi pemasaran agar menarik minat konsumen. Sebelum potongan harga dilakukan biasanya mereka menaikkan harga terlebih dahulu kemudian mereka memberikan potongan harga sehingga bertemu harga asli dari barang tersebut. Dalam perspektif ekonomi Islam, hal ini mengandung unsur penipuan atau *gharar* pada dua hal yaitu membohongi konsumen bahwa harga sebenarnya bukanlah harga sebelum diskon melainkan harga rekayasa<sup>5</sup>.

Kemajuan suatu perusahaan tergantung pada strategi pemasaran yang dilakukan, perusahaan akan selalu melakukan hal-hal yang bisa meningkatkan penjualan di pasaran serta produknya diminati banyak pelanggan. Salah satu teknik yang biasanya digunakan perusahaan untuk meningkatkan keuntungan serta minat beli pelanggan yaitu dengan mengeluarkan kartu *member*. Kartu member merupakan salah satu dari sekian banyak strategi yang dilakukan dalam meningkatkan volume penjualan.

Setiap pusat perbelanjaan telah mengadakan diskon baik itu pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu *member* maupun tidak menggunakan kartu *member*. Kartu *member* telah banyak digunakan oleh pusat perbelanjaan di seluruh Indonesia. Di wilayah Palu sendiri telah banyak pusat perbelanjaan yang mengeluarkan kartu *member* seperti Carrefour (*Carrefour Mega Card*), Hypermart (*Hicard*), Matahari (*OVO Card*) dan Alfamidi (*Ponta Card*).

Kehadiran dan Perkembangan minimarket modern khususnya Alfamidi di Kota Palu saat ini sangat signifikan bahkan telah hadir di tengah-tengah pasar tradisional, serta berdekatan dan sangat mudah menjumpai minimarket di sekitar tempat tinggal kita, tempat-tempat tersebut menjanjikan tempat yang nyaman dan

---

<sup>5</sup>Abdul Halim, *Akuntansi Keuangan Daerah* (Jakarta :Salemba Empat, 2013),34.

tidak kalah menarik, di iringi dengan gencaran promo dan diskon yang merupakan salah satu tehnik marketing dari Alfamidi sendiri.

Di Alfamidi diketahui menggunakan metode diskon dalam promosinya. Salah satu bentuk diskon yang digunakan yaitu dengan sistem tebus murah atau potongan harga sering juga disebut diskon. Praktik yang dilakukan dalam sistem diskon tersebut adalah konsumen membeli produk yang ada di Alfamidi dengan total belanjaan yang jumlah besarnya sudah ditetapkan oleh Alfamidi. Dengan cara belanja seperti itu pembeli dapat membeli sebuah produk tertentu seperti air mineral, roti atau produk lain yang disediakan dengan harga murah atau mendapatkan potongan harga atas produk tersebut<sup>6</sup>.

Alfamidi dijadikan penulis sebagai obyek penelitian karena Alfamidi adalah salah satu pusat perbelanjaan yang dalam praktek bisnisnya menggunakan kartu *member* seperti yang telah disebutkan penulis sebelumnya. Disini penulis melihat adanya suatu permasalahan yang sering terjadi dari dua aspek yakni, dari aspek Alfamidi sendiri sebagai pengelola kartu *member* Ponta dalam mekanisme alur pemberian informasi mengenai kartu *member* Ponta yang kurang detail dan kurang transparan terhadap konsumen sehingga konsumen masih banyak yang kurang paham apa dan kapan penggunaan promo kartu *member* Ponta yang tepat<sup>7</sup> sedangkan, dari aspek konsumen yakni konsumen yang kurang kritis terhadap penggunaan kartu *member* Ponta<sup>8</sup>.

Berdasarkan permasalahan tersebut, penulis memandang strategi pemasaran dengan memberlakukan kartu *member*, apakah sudah sesuai

---

<sup>6</sup>Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam* (Cet. 1, Bandung: Alfabeta, 2013), 124.

<sup>7</sup>Sukriandi, *Kepala Toko Alfamidi Wr.Supratman, Palu Barat*, wawancara oleh peneliti pada tanggal 02 Maret 2022

<sup>8</sup> Gunawan H. Mala, *Narasumber pengguna kartu member Ponta*, wawancara oleh peneliti pada tanggal 10 Maret 2022

dengan ekonomi Islam. Dari latar belakang sebagaimana dikemukakan oleh penulis<sup>9</sup>, hal itu mendasari penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengangkat judul mengenai ***“Pemberian Potongan Harga Dengan Penggunaan Kartu Member Ponta Dalam Transaksi Jual Beli Di Alfamidi Cabang Wr, Supratman, Palu Barat (Perspektif Ekonomi Islam)”***.

### ***B. Rumusan Masalah***

Berdasarkan latar belakang sebelumnya maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana mekanisme pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu *member* Ponta di Alfamidi Wr. Supratman Palu Barat ( Perspektif Ekonomi Islam ) ?
2. Bagaimana perspektif ekonomi Islam tentang pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu *member* Ponta di Alfamidi Wr. Supratman, Palu Barat ?

### ***C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian***

#### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang ada pada latar belakang, maka penelitian ini bertujuan sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui mekanisme pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu *member* Ponta di Alfamidi Wr. Supratman, Palu Barat sudah sesuai dengan syariat Islam.
- b. Untuk mengetahui perspektif ekonomi Islam tentang pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu *member* Ponta di Alfamidi Wr. Supratman ,Palu Barat .

---

<sup>9</sup>Sadono Sukirno, *Makro Ekonomi Teori Pengantar* ( Ed.III, Jakarta: Rajawali Pers,2015),13.

## 2. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini yaitu:

### a. *Kegunaan Teoritis.*

Kegunaan teoritis atau akademis merupakan kegunaan penelitian bagi pengembangan ilmu. Sehingga kegunaan teoritis ini dapat mengembangkan ilmu yang diteliti dari segi teoritis. Teori yang digunakan tentunya berdasarkan penelitian sebelumnya. Kegunaan teoritis ini berfungsi untuk menjelaskan apabila teori yang digunakan masih relevan untuk penelitian penulis, relevan secara umum, atau tidak sama sekali.

### b. *Kegunaan Praktis.*

Penelitian dilakukan karena ada masalah yang ingin diselesaikan atau dipecahkan. Kegunaan praktis menjelaskan manfaat yang berguna untuk memecahkan masalah tersebut secara praktis. Tujuan kegunaan praktis ini juga dapat diarahkan untuk lebih dari satu subjek. Misalnya kegunaan untuk mahasiswa yang mengerjakan topik skripsi serupa, civitas akademika yang melakukan penelitian yang sama, dan lain-lain. Subjek ini disesuaikan dengan penelitian peneliti<sup>10</sup>.

## D. Penegasan Istilah.

Agar tidak terjadi kesalahpahaman dalam memahami judul dan permasalahan yang akan diteliti, maka perlu adanya penegasan istilah dari kata-kata yang digunakan dalam judul ini sebagaimana akan dijelaskan sebagai berikut:

- a. Potongan harga adalah pemberian potongan harga yang diberikan

---

<sup>10</sup>Imron Arifin , *Penulis Kualitatif Dalam Ilmu- Ilmu Sosial Dan Keagamaan* ( Cet 1,Bandung : Remaja Nodakarya,1991),75-76.

Alfamidi kepada pengguna kartu *member* dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

- b. Kartu *member* adalah kartu khusus yang diberikan Alfamidi kepada anggotanya ketika melakukan transaksi pembelian.
- c. Jual beli adalah persetujuan saling mengikat antara penjual, yakni pihak yang menyerahkan barang, dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual.
- d. Perspektif ekonomi Islam yang di maksud dalam penelitian ini adalah prinsip – prinsip islam yang berkaitan dengan potongan harga yang di berikan kepada pengguna kartu *member* Ponta Alfamidi , seperti prinsip keadilan, prinsip transparansi, prinsip suka sama suka dan prinsip menepati janji.

#### ***E. Garis-Garis Besar Isi***

Untuk mempermudah bagi pembaca tentang pembahasan dalam proposal skripsi ini, maka penulis menganalisa secara garis besar menurut ketentuan yang ada dalam komposisi proposal skripsi ini. Oleh karena itu, garis besar pembahasan ini berupaya menjelaskan seluruh hal-hal yang di ungkap didalam materi pembahasan tersebut antara lain, sebagai berikut :

##### Bab I Pendahuluan

Bab ini menguraikan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, dan garis-garis besar proposal skripsi ini.

##### Bab II Kajian Pustaka

Bab ini menguraikan dan menjelaskan tentang penelitian terdahulu, kajian teori, dan kerangka berpikir.

##### Bab III Metode Penelitian

Bab ini menguraikan tentang jenis dan pendekatan penelitian dan lokasi.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Penelitian Terdahulu

Tinjauan hasil penelitian pada intinya dilakukan untuk mendapatkan gambaran tentang hubungan topik yang akan diteliti dengan penelitian sejenis yang pernah dilakukan oleh penulis sebelumnya sehingga tidak ada pengulangan dalam penelitian kali ini. Dalam melakukan penelitian ini, penulis menemukan beberapa penelitian terdahulu yang dapat digunakan sebagai acuan dalam penelitian ini diantaranya adalah<sup>1</sup> :

Tabel 2.1

Persamaan, Perbedaan dan Hasil Penelitian Terdahulu

1	Dwi Oktafiani dengan judul penelitian “Pemberian Potongan Harga Dengan Penggunaan Kartu <i>Member</i> Dalam Transaksi Jual Beli di Grosir Batik Yudhistira Yogyakarta Ditinjau Dari Hukum Islam dan Undang Undang Perlindungan Konsumen”	
	Hasil Penelitian	Pada penelitian ini dibahas mengenai praktek pemberian potongan harga dengan kartu <i>member</i> dalam transaksi jual beli di Pusat Grosir Batik Yudhistira Yogyakarta ditinjau dari hukum Islam dan undang-undang perlindungan konsumen. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa praktek pemberian potogan harga dengan kartu <i>member</i> di Pusat Grosir Batik

<sup>1</sup>Syamsu.L, “*Member Card Dalam Transaksi Jual Beli di Minimarket Kecamatan Soreang Kota Pare Pare(Perspektif Hukum Ekonomi Islam)*”Skripsi (Mahasiswa Jurusan Hukum Islam), Institut Agama Islam Negeri Pare Pare) 2018.

	<p>Yudhistira Yogyakarta diperbolehkan sesuai dengan prinsip <i>an-taradin</i> dalam hukum Islam dan undang-undang perlindungan konsumen. Hal ini dibuktikan oleh beberapa hal, diantaranya rasa nyaman untuk berbelanja dengan tawaran harga murah sesuai dengan kemampuan biaya konsumsi masyarakat, adanya kartu <i>member</i> yang dijadikan perikatan dengan penjual Harga yang transparan tanpa kesamar-samaran sehingga tidak menimbulkan penipuan<sup>2</sup>.</p>
Persamaan	Adapun persamaan dari penelitian tersebut yaitu sama-sama membahas mengenai kartu <i>member</i> dalam transaksi jual beli
Perbedaan	Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Dwi Oktaviani dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu pada penelitian terdahulu dibahas mengenai praktek pemberian potongan harga dengan kartu <i>member</i> dalam transaksi jual beli di Pusat Grosir Batik Yudhistira Yogyakarta ditinjau dari hukum Islam dan undang- undang perlindungan konsumen sementara pada penelitian yang akan dilakukan oleh penulis membahas mengenai sistem penggunaan kartu <i>member</i> berdasarkan perspektif ekonomi Islam. Selain itu lokasi penelitiannya juga berbeda.
	<p>Lokita Galih Cardiani dengan judul penelitian “Praktek Penggunaan <i>Member Card</i> Dalam Transaksi Jual Beli Perspektif Hukum Islam ( Studi Kasus di Toko Fashion Mart Purwokerto”</p>

<sup>2</sup> Dwi Oktaviani, “*Pemberian Potongan Harga dengan Kartu Member dalam Transaksi Jual Beli di Grosir Batik Yudhistira Yogyakarta Ditinjau dari Hukum Islam dan Undang-Undang Perlindungan Konsumen*” Skripsi( Mahasiswa Fakultas Syari’ah dan Hukum) ,Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga ,Yogyakarta,) 2015.

2	<p>Hasil Penelitian</p>	<p>Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa praktek penggunaan kartu <i>member</i> dalam transaksi jual beli perspektif hukum Islam di toko Shinta <i>Fashion Mart</i> Purwokerto belum sesuai dengan syarat jual beli menurut syariah karena tidak dipenuhinya syarat muayyan (syarat yang terlihat jelas) dan didalamnya mengandung <i>gharar</i> serta adanya unsur spekulasi yang dimana letak <i>ghararnya</i> ada pada pemberian diskon untuk pengguna kartu <i>member</i> yang kurang transparan, penjualan kartu <i>member</i> kepada pelanggan melebihi harga pasar serta adanya tambahan biaya dalam perpanjangan masa aktif <i>member</i>, kemudian mengandung unsur spekulasi karena dapat merugikan salah satu pihak yaitu pihak yang tidak aktif menggunakan kartu <i>member</i> tersebut yang telah mengeluarkan biaya untuk pembuatan <i>kartu member</i> dan melakukan perpanjangan masa aktif juga<sup>3</sup>.</p>
	<p>Persamaan</p>	<p>Adapun persamaan penelitian dapat disimpulkan bahwa pada setiap transaksi di berlakukannya kartu <i>member</i></p>
	<p>Perbedaan</p>	<p>Lokasi dan Waktu Penelitian</p>
	<p>Arifin dengan judul penelitian “Tinjaun Hukum Islam Terhadap Pemberian Potongan Harga Dengan Undang Undang Nomor 8 Tahun 1999”</p>	

---

<sup>3</sup>Lokita Galih Cardiani, “Praktek Penggunaan Member Card dalam Transaksi Jual Beli Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus di Toko Fashion Mart Purwokerto)” Skripsi (Mahasiswa Fakultas Syari’ah, Institut Agama Islam Negeri Purwokerto,)2016.

3	<p>Hasil Penelitian</p>	<p>Hasil penelitian didapat bahwa hukum jual beli dengan menggunakan kartu <i>member</i> di Alfamart Ngalian Semarang menurut hukum Islam menyatakan bahwa inti dalam transaksi jual beli itu adalah ada kerelaan, suka sama suka serta tidak ada unsur keterpaksaan baik pihak penjual maupun pembeli, barang yang dijual jelas dan bermanfaat untuk konsumen, dalam hal ini transaksi jual beli di Alfamart dengan menggunakan kartu <i>member</i> antara pihak pengelola Alfamart (penjual) maupun konsumennya (pembeli) tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang menurut hukum Islam. Adapun relevansinya pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member di Alfamart Ngalian menurut Pasal 9 dan 10 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen adalah tidak terdapat dalam mekanisme transaksi jual beli di Alfamart Ngalian Semarang, dan produk yang mempunyai potongan harga yaitu sama dengan produk dijual kepada konsumen yang bukan merupakan anggota kartu <i>member</i><sup>4</sup>.</p>
<p>Persamaan</p>	<p>Adapun persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan penulis sama-sama membahas tentang penggunaan kartu <i>member</i>.</p>	
<p>Perbedaan</p>	<p>Perbedaan penelitian oleh Arifin ini dengan peneliti adalah selain pada obyek dan tempat dan penelitian lainnya lebih luas.</p>	

---

<sup>4</sup>Arifin, "Tinjauan hukum islam terhadap pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member dalam transaksi jual beli dan relevansinya dengan UU No. 8 tahun 1999 tentang perlindungan konsumen di alfamart kelurahan Ngalian" Skripsi (Mahasiswa Jurusan Hukum, Institut Agama Islam Walisongo, Semarang, )2011.

		Sedangkan peneliti lebih terfokus pada perspektif ekonomi Islam terhadap pemberian potongan menggunakan kartu <i>member</i>
4	Sitti Aisyah, Sarah Eliza, Fatma, Moh. Anwar Zainuddin dalam jurnal penelitian “Pengaruh Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Toko Nimshop”, Institut Agama Islam Negeri Palu.	
	Hasil Penelitian	Hasil Penelitian ini mengkaji tentang pengaruh harga dan promosi terhadap keputusan pembelian konsumen di toko Nimshop Palu. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelanggan NIMshop Palu yang berjumlah 75 orang <sup>5</sup>
	Persamaan	Membahas mengenai promosi dan harga
	Perbedaan	Lokasi Penelitian, Waktu penelitian

Meskipun hasil penelitian diatas sudah banyak membahas masalah kartu *member*, namun tidak menutup kemungkinan bagi peneliti untuk melakukan penelitian masalah penggunaan kartu member dari sudut pandang yang berbeda. Dan penelitian-penelitian yang sudah ada nantinya bisa penulis jadikan khazanah dan acuan bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

---

<sup>5</sup> Sitti Aisyah, Sarah Eliza, Fatma fatma, Moh. Anwar Zainuddin, “Pengaruh Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan pembelian Konsumen di Toko Nimshop Palu” Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam volume 2 Nomor 1, Institut Agama Islam Negeri Palu, 2020.

## ***B. Kajian Teori***

### **1. Promosi Penjualan**

#### *a. Pengertian Promosi Penjualan*

Promosi Penjualan adalah arus informasi atau persuasi satu arah yang dapat mengarahkan organisasi atau seseorang untuk menciptakan transaksi antara pembeli dan penjual. Promosi Penjualan merupakan kegiatan terakhir dari *marketing mix* yang sangat penting karena sekarang ini kebanyakan pasar lebih banyak bersifat pasar pembeli dimana keputusan terakhir terjadinya transaksi jual beli sangat dipengaruhi oleh konsumen. Oleh karena itu pembeli adalah raja. Para produsen berbagai barang bersaing untuk merebut hati para pembeli agar tertarik dan mau membeli barang yang dijual. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang termasuk penting selain produk, harga, dan lokasi.<sup>6</sup>

#### *b. Tujuan promosi penjualan*

Tujuan dari promosi penjualan sangat beraneka ragam. Melalui promosi penjualan, perusahaan atau *online shop* dapat menarik pelanggan baru, mempengaruhi pelanggannya untuk mencoba produk baru, mendorong pelanggan membeli lebih banyak, menyerang aktivitas promosi pesaing, meningkatkan *impulse buying* (pembelian tanpa rencana sebelumnya), atau mengupayakan kerja sama yang lebih erat dengan pengecer.

Untuk melakukan pengukuran promosi penjualan yang dimana alat promosi harus menarik perhatian, mendapatkan dan mendorong minat, membangkitkan keinginan, dan menghasilkan tindakan. Dalam membangun program komunikasi yang efektif, aspek terpenting adalah memahami proses terjadinya respon dari konsumen, misalnya dalam hal konsumen melakukan

---

<sup>6</sup>Daniel Ortega, "Pengaruh Media Promosi Perbankan Syariah Terhadap Minat Menabung Masyarakat Di Bank Syariah" Jurnal Ekonomi Syariah Volume 5, Nomor 1, Universitas Djuanda Bogor, Jawa Barat, 2017.

pembelian suatu produk, maka diperlukan pemahaman mengenai usaha promosi yang dapat mempengaruhi respon konsumen tersebut<sup>7</sup>.

*c. Bentuk Bentuk promosi Penjualan*

Promosi penjualan (*sales promotion*) adalah bentuk persuasi langsung melalui penggunaan berbagai insentif yang dapat diatur untuk merangsang pembelian produk dengan segera dan meningkatkan jumlah barang yang dibeli pelanggan. Melalui promosi penjualan, perusahaan dapat menarik pelanggan baru, mempengaruhi pelanggannya untuk mencoba produk baru, mendorong pelanggan membeli lebih banyak, menyerang aktivitas promosi pesaing, meningkatkan *impuls ebuying* (pembelian tanpa rencana sebelumnya) atau mengupayakan kerjasama yang lebih erat dengan pengecer. Adapun beberapa bentuk – bentuk promosi penjualan adalah<sup>8</sup> :

1) Potongan Kuantitas (*Quality discount*).

Potongan Kuantitas adalah pengurangan dari harga tercatat yang ditawarkan oleh seseorang penjual untuk menarik seorang pelanggan membeli dalam jumlah yang lebih besar dari biasanya. Potongan berdasarkan pada jumlah pembelian rupiah atau unit.

2) Potongan Dagang (*Trade Discount*).

Potongan dagang terkadang disebut potongan fungsional yang merupakan potongan dari harga tercatat ( daftar harga ) yang ditawarkan ke pembeli yang diharapkan akan mempunyai fungsi pemasaran. Contohnya, produsen memberikan potongan kepada agen 15% dengan syarat 10% diberikan kepada

---

<sup>7</sup>Anggit Yoebrilianti, " Pengaruh promosi penjualan terhadap minat beli produk fashion dengan gaya hidup sebagai variabel moderator ( survei konsumen pada jejaring sosial)" Jurnal manajemen , Universitas Serang Raya, Serang,2018

<sup>8</sup> Febri Susanti, "Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Keputusan Klien Dalam Memilih Radio Carano Sebagai Media Promosi Iklan " Jurnal KBP Volume 3, No. 1, STIE KBP Padang, Padang,2015

pengecer<sup>9</sup>.

### 3) Rabat Kontan (*Cash discount*)

Potongan Kontan merupakan potongan harga yang diberikan kepada pembeli karena membayar kontan atau membayar dalam jadwal pelunasan yang telah ditetapkan sebelumnya. Potongan dihitung dari nilai sisa setelah dikurangi potongan kuantitas dan potongan dagang dari harga dasar<sup>10</sup>.

### 4) Potongan Musiman (*Seasonal discount*).

Potongan musiman merupakan karting yang biasa dipakai oleh para produsen musiman seperti penjual payung hujan. Misalnya, pembeli yang memesan sejumlah payung hujan di musim panas akan menerima potongan sebesar 5%, 10% dan 15%. Pesanan yang tiba di luar musim (*Off season*) membantu pabrik tetap mendayagunakan produknya<sup>11</sup>.

## 2. Potongan Harga

### a. Pengertian Potongan Harga.

Potongan harga adalah pengurangan harga yang dikenakan pada suatu barang atau jasa yang diberikan oleh pemasok kepada pelanggan. Potongan harga dapat ditawarkan karena pembayaran yang cepat atau karena pembelian dalam jumlah besar. Potongan harga diberikan untuk memungkinkan pemasok mencapai volume penjualan yang besar yang akan meningkatkan skala ekonomi (*Ekonomi Of Scale*) atau dilakukan sebagai suatu strategi untuk mendapatkan kesetiaan

---

<sup>9</sup> Sugiarto, etal. *Ekonomi mikro* ,Jakarta: PT,Gramedia Pustaka utama,2002, 1.

<sup>10</sup>Jurnal Ekonomi Pembangunan,vol.6,No.1 (2020) . 1-11

<sup>11</sup>Akram Rihda, “ *Pintar mengelola keuangan keluarga sakinah* “, cetakan ke 1 (Solo: Tayiba Media, 2014), 118- 119.

pelanggan, atau dilakukan karena dipaksa oleh pembeli yang kuat<sup>12</sup>.

Perusahaan umumnya akan menyesuaikan daftar harga dan memberikan diskon untuk setiap pembelian dalam jumlah yang besar dan pembelian diluar musim. Seperti yang kita ketahui bahwa pemberian potongan harga (diskon) ini bertujuan untuk menarik minat pembeli.

*b. Jenis- jenis Potongan Harga.*

Adapun jenis – jenis potongan harga atau diskon dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Diskon/Potongan Jumlah. Diskon jumlah adalah pengurangan harga bagi pembeli dalam jumlah besar. Misalnya “Diskon 10% pada penjualan minyak goreng dengan harga Rp.20.000 yakni Rp.20.000 dikurangi 10 % dari diskon adalah Rp.18.000 harga beli dari pemberian diskon 10% tersebut” diskon jumlah harus ditawarkan sama terhadap semua pelanggan
- 2) Diskon/Potongan kas. Diskon kas adalah pengurangan harga kepada pembeli yang membayar kewajiban mereka dengan tepat waktu. Sebuah contoh kasus adalah, “2/10, net 30”, yang berarti bahwa pembayaran berjangka 30 hari, tetapi pembeli dapat memperoleh potongan 2% bila membayar kewajibannya dalam 10 hari. Diskon ini harus diberikan kepada pelanggan yang melakukannya. Diskon tersebut adalah umum dalam banyak industri dan membantu peningkatan likuiditas penjual dan mengurangi biaya pengumpulankredit dan utang tertagih.
- 3) Diskon/Potongan Fungsional. Diskon Fungsional (juga disebut diskon perdagangan) ditawarkan oleh produsen kepada anggota saluran perdagangan jika mereka akan membentuk fungsi tertentu, seperti penjualan, pertokoan, dan penyimpanan.

---

<sup>12</sup>Cristoper Lowes, *Kamus Lengkap Ekonomi*, Jakarta ;Erlangga, 1998.

- 4) Diskon/Potongan Musiman. Diskon musiman adalah pengurangan harga terhadap pembeli yang membeli dagangan atau jasa diluar musimnya. Diskon musiman memungkinkan penjual pertahankan produksi yang tetap selama setahun. Contoh, Pembuat ski akan memberikan diskon musiman kepada pengecer dimusim semi dan panas untuk merangsang pesanan yang lebih awal. Hotel, motel dan perusahaan penerbangan akan memberikan diskon musiman dalam masa penjualan lambat mereka.
- 5) Diskon/Potongan Pembelian. Potongan pembelian adalah jenis lain dari pengurangan harga dasar. Misalnya, potongan penjualan *trade-in* adalah pengurangan harga yang dilakukan untuk memasukkan jenis produksi lama<sup>13</sup>.
- 6) Ketika membeli yang baru. Potongan *trade-in* adalah yang paling umum dalam industri mobil dan juga ditemukan dalam jenis barang tahan lama lainnya. Potongan penjualan proposional adalah pengurangan pembayaran atau harga untuk menghadiahkan penyalur atau peran sertanya dalam iklan dan program dukungan penjualan<sup>14</sup>.

### **3. Kartu Member.**

#### *a. Pengertian Kartu Member.*

*Kartu Member* dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah kartu yang memuat jati diri seseorang sebagai tanda keanggotaan suatu perkumpulan (perusahaan dan sebagainya). *Kartu Member* atau dalam bahasa Arabnya *Bithaqtu at-Thakhfidh* adalah kartu yang mana pemiliknya akan mendapatkan diskon dari harga barang-barang atau beberapa pelayanan yang diberikan oleh

---

<sup>13</sup>Reksopriyanto, “*Sistem Ekonomi dan Demokrasi Ekonomi*”.(Jakarta : Bina Grafika,2004),79.

<sup>14</sup>Abdullah Thamrin dan Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta :Rajawali Pers, 2014)

perusahaan-perusahaan tertentu.

*Kartu Member* sering juga digunakan oleh perusahaan seperti perusahaan retail, asuransi, butik, salon, restoran atau tempat lainnya untuk memberi kepada membeinya fasilitas potongan harga (*discount*) apabila pemegang kartu member berbelanja dan bertransaksi. Untuk mendapatkan kartu member biasanya yang bersangkutan harus menjadi anggota dulu. Menjadi anggota sebuah perkumpulan, perusahaan bisnis atau organisasi dapat dilakukan dengan cara registrasi ke perusahaan tersebut. Ada beberapa perusahaan yang mengenakan biaya admistrasi dan sebagian lagi memberikannya secara cuma-cuma alias gratis.

Pada perusahaan- perusahaan yang sifatnya memberikan peluang bisnis sudah tentu biasanya mendaftarkan keanggotaannya bukan cuma sekedar mendaftar tetapi rata-rata akan 'diharuskan' membeli produk mereka baik produk barang maupun produk jasa (contoh perusahaan-perusahaan *Multi Level Marketing*).

Dengan demikian, pengertian *Kartu Member* menurut peneliti adalah kartu yang memuat identitas seseorang dalam suatu perusahaan atau organisasi dimana perusahaan atau organisasi tersebut menawarkan diskon kepada membeinya ketika berbelanja di tempat tertentu serta menawarkan program untuk menjalin kesetiaan anggotanya<sup>15</sup>.

#### *b. Jenis Jenis Kartu Member*

*Kartu Member* adalah kartu yang mana pemiliknya akan mendapatkan diskon dari harga barang-barang atau beberapa pelayanan yang diberikan oleh perusahaan-perusahaan tertentu. *Kartu Member* terdiri atas 3 jenis, yaitu sebagai berikut :

---

<sup>15</sup>Ramadan Kareem, *Hubungan Citra Merek (BrandImage) dan Keputusan Pembeliani Kasus Bank Muamalat Indonesia Palembang*, (Palembang ; 2008)

1) *Free Member Card.*

*Free Member Card*, yaitu kartu keanggotaan yang didapatkan secara gratis, atau sekedar membayar uang biaya pembuatan kartu.

2) *Special Member Card.*

*Special Member Card*, yaitu kartu keanggotaan yang mana transaksi terjadi dari dua pihak saja: penyelenggara yang mengeluarkan kartu dan anggota atau peserta yang membeli kartu

3) *Common Member Card.*

*Common Member Card*, yaitu kartu keanggotaan yang mana transaksi terjadi dari tiga pihak: penyedia barang dan jasa, penyelenggara yang mengeluarkan kartu, serta anggota atau peserta yang membeli kartu <sup>16</sup>.

#### **4. Jual Beli**

a. *Pengertian Jual Beli*

Jual beli (*al-bay'*) secara bahasa artinya memindahkan hak milik terhadap benda dengan akad saling mengganti, dikatakan: *Ba'a asy-syaia* jika dia mengeluarkannya dari hak miliknya, dan *ba'ahu* jika dia membelinya dan memasukkannya ke dalam hak miliknya, dan ini termasuk dalam kategori nama yang memiliki lawan kata jika disebut ia mengandung makna dan lawannya seperti perkataan al-Qur'an yang berarti haid dan suci.

b. *Dasar Hukum Jual Beli*

Jual beli sebagai sarana tolong menolong antara sesama umat manusia mempunyai landasan yang kuat dalam al-Qur'an dan sunah Rasulullah SAW.

c. *Rukun dan Syarat Jual Beli*

1) Rukun Jual Beli

Rukun jual beli ada tiga, yaitu *shighat (ijab qabul)*, orang-orang yang

---

<sup>16</sup>Muhammad Sharif Chaundrhy, *Sistem Ekonomi Islam*, ( Jakarta: Kencana, 2012).

berakad (penjual dan pembeli), dan *ma'qud alaih* (objek akad).

*Shighat* ialah ikatan antara penjual dan pembeli. Jual beli belum dikatakan sah sebelum *ijab* dan *qabul* dilakukan sebab *ijab qabul* menunjukkan kerelaan (keridhaan). Adanya kerelaan tidak dapat dilihat sebab kerelaan berhubungan dengan hati, kerelaan dapat diketahui dengan adanya *ijab* dan *qabul* yang diucapkan oleh kedua belah pihak <sup>17</sup>.

## 2) Syarat Jual Beli

Syarat-syarat sah *ijab qabul* ialah sebagai berikut:

- a) *Qabul* harus sesuai dengan *ijab* dalam arti kata sama baik jenis, sifat, ukuran, dan jatuh temponya dan penundaan, jika ini terjadi, maka barulah dua keinginan akan bertemu dan saling bercocokan.
- b) Tidak diselingi dengan ucapan yang asing dalam akad
- c) Tidak ada jeda diam yang panjang antara *ijab* dan *qabul*, yaitu jeda yang menggambarkan sikap penolakan terhadap *qabul*.
- d) Orang memulai dengan *ijab* dan *qabul* bersikukuh dengan ucapannya, melafalkan *shighat* yang bisa didengar oleh orang yang dekat dengannya.

Syarat-syarat bagi orang yang melakukan akad adalah sebagai berikut :

- a) *Mumayyiz*, baligh dan berakal
- b) Tidak terlarang membelanjakan harta.
- c) Tidak dalam keadaan terpaksa ketika melakukan akad

Syarat-syarat benda yang menjadi objek akad (*ma'qud alaih*) ialah sebagaiberikut:

- a) Suci atau mungkin untuk disucikan.
- b) Memberi manfaat menurut syara'
- c) Tidak dibatasi waktunya

---

<sup>17</sup>Mujahidin, *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, (Jakarta :Erlangga, 2011).

- d) Dapat diserahkan dengan cepat maupun lambat
- e) Milik sendiri
- f) Diketahui (dilihat)

*d. Macam-macam Jual Beli*

Jual beli berdasarkan pertukarannya secara umum dibagi menjadi empat macam:

- 1) Jual beli saham (pesanan)
- 2) Jual beli *muqayadhah* (barter)
- 3) Jual beli *muthlaq*
- 4) Jual beli alat penukar dengan alat penukar

Berdasarkan segi harga, jual beli dibagi pulan menjadi empat bagian:

- 1) Jual beli yang menguntungkan (*al-murabbahah*)
- 2) Jual beli yang tidak menguntungkan, yaitu menjual dengan harga aslinya (*at- tauliyah*)
- 3) Jual beli rugi (*al-khasarah*)
- 4) Jual beli *al-musawah*, yaitu penjual menyembunyikan harga aslinya, tetapi kedua orang yang akad saling meridhai, jual beli seperti inilah yang berkembang sekarang

*e. Bentuk-bentuk Jual Beli yang Dilarang*

Dalam melakukan proses jual beli tidak selamanya bahwa semua jenis jual beli itu diperbolehkan, akan tetapi ada pulan jual beli yang dilarang karena suatu hal tertentu yang diperkirakan akan merugikan orang lain yang mengandung kemudharatan. Jual beli yang dilarang terbagi menjadi dua, yaitu <sup>18</sup> :

- 1) Jual beli terlarang karena tidak memenuhi syarat dan rukun. Bentuk jual

---

<sup>18</sup> Ali Hasan , *Manajemen Bisnis Syariah : kaya di Dunia Terhormat di Akhirat.* ( Yogyakarta :Pustaka Pelajar, 2009), 73- 74.

beli yang termasuk dalam kategori ini sebagai berikut:

- a) Jual beli barang yang zatnya haram, najis, atau tidak boleh diperjualbelikan.
  - b) Jual beli yang belum jelas
  - c) Jual beli bersyarat
  - d) Jual beli yang menimbulkan kemudharatan
  - e) Jual beli yang dilarang karena dianiaya
  - f) Jual beli muhalaqah, yaitu menjual tanam-tanaman yang masih di sawah atau diladang
  - g) Jual beli *mukhadharah*, yaitu menjual buah-buahan yang masih hijau (belum pantas dipanen)
  - h) Jual beli *mulamasah*, yaitu jual beli secara sentuh menyentuh
  - i) Jual beli *munabadzah*, yaitu jual beli secara lempar-melempar
  - j) Jual beli *muzabanah*, yaitu menjual buah yang basah dengan buah yang kering.
- 2) Jual beli terlarang karena faktor lain yang merugikan pihak-pihak terkait.
    - a) Jual beli dari orang yang masih dalam tawar menawar
    - b) Jual beli dengan menghadang dagangan di luar kota/pasar
    - c) Membeli barang dengan memborong untuk ditimbun, kemudian akan dijual ketika harga naik karena kelangkaan barang tersebut.
    - d) Jual beli barang rampasan atau curian <sup>19</sup>

## **5. Prinsip Ekonomi Islam Tentang promosi Penjualan (Potongan Harga)**

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan 5 prinsip ekonomi Islam dalam penerapan dasar promosi penjualan yaitu, prinsip suka sama suka, prinsip

---

<sup>19</sup>Muhammad Sharif Chaundrhy, *Sistem Ekonomi Islam* (Cet.1, Jakarta :Kencana, 2012)

*taawun* ( tolong menolong), prinsip transparan, prinsip keadilan dan prinsip tepat janji. Adapun penjelasan mengenai prinsip ekonomi Islam tentang promosi penjualan , yaitu :

*a. Prinsip Suka Sama Suka.*

Salah satu contoh prinsip ekonomi Islam yakni prinsip suka sama suka, contohnya, pengelola Pantai Batu Lapis tidak memaksa para Wisatawan untuk memakai jasanya, transaksi terjadi atas dasar suka sama suka dan kepercayaan. Adapun orang yang terjun dalam bidang usaha jual beli harus mengetahui hukum jual beli agar dalam jual beli tersebut tidak ada yang dirugikan, baik dari pihak penjual maupun pihak pembeli. Jual beli hukumnya mubah. Artinya, hal tersebut diperbolehkan sepanjang suka sama suka. Allah berfirman dalam QS. Annisaa ayat 29 :

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

Terjemahnya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”<sup>20</sup>

Ayat tersebut menjelaskan bahwa ketika seseorang melakukan jual beli dan tawar menawar dan tidak ada kesesuaian harga antara penjual dan pembeli, si pembeli boleh memilih akan meneruskan jual beli tersebut atau tidak. Apabila akad (kesepakatan) jual beli telah dilaksanakan dan terjadi pembayaran,

<sup>20</sup> Kementerian Agama RI, *Al- Quran dan Terjemahannya* ( Cet. I; Jakarta: Lajnah Pentashihah Mushaf Al-Quran,2019)527.

kemudian salah satu dari mereka atau keduanya telah meninggalkan tempat akad, keduanya tidak boleh membatalkan jual beli yang telah disepakatinya.

*b. Prinsip Taawun ( Tolong- menolong ).*

Istilah tolong menolong dalam islam disebut dengan *Taawun*. Islam mengajarkan umatnya untuk senantiasa saling menolong. Tolong menolong yang dianjurkan adalah tolong menolong dalam hal kebaikan. Salah satu bentuk taawun yang sering dipraktekkan oleh masyarakat saat ini adalah dengan penerapan dan manfaat dari diskon. Dengan adanya diskon, tentunya meringankan dan memberikan manfaat kepada masyarakat sehingga diskon termasuk ke dalam prinsip ekonomi islam yakni , *taawun*<sup>21</sup>. Adapun ayat yang berkaitan dengan sikap *taawun* yaitu ada pada QS. Al – Maidah ayat 2 :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَجْلُوا شَعْتِيرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ  
وَلَا الْقَلَئِدَ وَلَا ءَامِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا  
وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَتَانُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ  
عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا  
تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَأَنْتَقُوا لِلَّهِ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Terjemahnya:

“ Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu melanggar *sviar-sviar* kesucian Allah, dan jangan (melanggar kehormatan) bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) *hadyu* (hewan-hewan kurban) dan *qala'id* (hewan-hewan kurban yang diberi tanda), dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi *Baitul haram*; mereka mencari karunia dan keridaan Tuhannya. Tetapi apabila kamu telah menyelesaikan ihram, maka bolehlah kamu berburu. Jangan sampai kebencian(mu) kepada suatu kaum karena mereka menghalang-halangiimu dari Masiidilharam, mendorongmu berbuat melampaui batas (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah sangat berat siksaan-Nya”.

*c. Prinsip Transparansi ( Kejujuran ).*

<sup>21</sup> Ali Ramadhan, *Alquran dan Hadist* (Cet.1, Jakarta :Erlangga, 2015)

Salah satu prinsip ekonomi Islam yang dipakai dalam penjualan yaitu transparansi ( kejujuran). Islam menetapkan kejujuran dan transparansi sangat penting dalam setiap langkah kehidupan manusia. Berdasarkan hal itu, transparansi pelaku bisnis diharapkan tidak berlaku curang ataupun melanggar kepentingan orang lain dengan sengaja. Pada saat presentasi tenaga penjual menguraikan fitur-fitur produk bagi pelanggan. Menggunakan pendekatan kepuasan kebutuhan. biasanya mereka menjelaskan fitur - fitur penting dari produknya, menonjolkan kelebihan-kelebihannya dan menyebutkan contoh-contoh kepuasan konsumen. Oleh karena itu, dalam mempresentasikan suatu produk diharapkan untuk berbicara jujur dan transparan. Hal ini di terangkan dalam Surah Al Maidah ayat 8:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلّٰهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ  
شَتَانُ قَوْمٍ عَلَىٰ ءَلَّا تَعْدِلُوا اعْدِلُوا هُوَ اَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللّٰهَ اِنَّ اللّٰهَ  
خَبِيرٌۢ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿٨﴾

Terjemahnya:

“Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada taqwa. Dan bertaqwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.”<sup>22</sup>

Dari uraian ayat Alquran tersebut, Allah jelas memerintahkan manusia untuk jujur dan transparan tanpa menutupi hal yang merugikan pihak lain dalam berbisnis. Dengan sikap transparansi, pembeli akan bertambah karena Allah SWT

---

<sup>22</sup> Kementerian Agama RI, *Al- Quran dan Terjemahannya* ( Cet. I; Jakarta: Lajnah Pentashihah Mushaf Al-Quran, 2019) 258.

akan memberikan kelebihan pada orang yang jujur itu. Sedangkan pembeli tentu juga akan memberikan informasi tentang transparansi dan kebaikan pedagang itu kepada yang lain, sehingga pembelinya bertambah. Jika meneladani Rasulullah SAW, saat melakukan kegiatan promosi, maka beliau sangat mengedepankan adab dan etika yang luar biasa. Etika dan adab inilah yang dapat disebut sebagai strategi.

### *B. Prinsip Keadilan .*

Keadilan merupakan pilar terpenting dalam ekonomi Islam. Penegakan keadilan telah ditekankan oleh al-Qur'an sebagai misi utama para Nabi yang diutus Allah termasuk penegakan keadilan ekonomi dan penghapusan kesenjangan pendapatan . Hal itu ada dalam Q.S. Al Hadid ayat 25:

لَقَدْ أَرْسَلْنَا رُسُلَنَا بِالْبَيِّنَاتِ وَأَنْزَلْنَا مَعَهُمُ الْكِتَابَ  
وَالْمِيزَانَ لِيَقُومَ النَّاسُ بِالْقِسْطِ وَأَنْزَلْنَا الْحَدِيدَ فِيهِ بَأْسٌ  
شَدِيدٌ وَمَنْفَعٌ لِلنَّاسِ وَلِيَعْلَمَ اللَّهُ مَنْ يَنْصُرُهُ وَرُسُلَهُ بِالْغَيْبِ إِنَّ اللَّهَ  
قَوِيٌّ عَزِيزٌ ﴿٢٥﴾

Terjemahnya :

“Sungguh, Kami telah mengutus rasul-rasul Kami dengan bukti-bukti yang nyata dan kami turunkan bersama mereka kitab dan neraca (keadilan) agar manusia dapat berlaku adil. Dan Kami menciptakan besi yang mempunyai kekuatan, hebat dan banyak manfaat bagi manusia, dan agar Allah mengetahui siapa yang menolong (agama)-Nya dan rasul-rasul-Nya walaupun (Allah) tidak dilihatnya. Sesungguhnya Allah Mahakuat, Mahaperkasa<sup>23</sup>.”

### *C. Prinsip Tepat Janji.*

---

<sup>23</sup> Kementerian Agama RI, *Al- Quran dan Terjemahnya* ( Cet. I; Jakarta: Lajnah Pentashihah Mushaf Al-Quran,2019)544.

Dalam berpromosi janganlah mudah mengucapkan janji sekiranya janji tersebut tidak bisa ditepati. Ingkar janji dilarang dalam etika promosi Islam, hal tersebut dapat merusak nilai-nilai islami. Allah SWT dan Rasulullah memberi aturan dan larangan dalam hal ini. Keutamaan seseorang pedagang yang tepat janji dan amanah akan dimuliakan dengan keutamaan besar dan kedudukan yang tinggi disisi Allah SWT, dan ketika menjaga agar senantiasa memenuhi akad dan janji serta kesepakatan – kesepakatan diantara kedua belah pihak (pembeli dan penjual), Allah SWT berfirman pada Q.S Al-Maidah ayat 1 :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ اَجَلْتُمْ لَكُمْ بِهِيْمَةً  
 اَلَّا تَنْعَمَ اِلَّا مَا يُثَلَّى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُجَلِّى الصَّيْدِ وَاَنْتُمْ حُرْمٌ اِنَّ  
 اِلٰهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيْدُ ﴿١﴾

Terjemahnya:

“Wahai orang-orang yang beriman, penuhilah janji-janji. Hewan ternak dihalalkan bagimu, kecuali yang akan disebutkan kepadamu, dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang berihram (haji dan umrah). Sesungguhnya Allah menetapkan hukum sesuai dengan Dia kehendaki<sup>24</sup>”

#### **D. Kerangka Pikir**

Kerangka pikir adalah seluruh kegiatan penelitian, sejak dari perencanaan, pelaksanaan sampai dengan penyelesaian dalam satu kesatuan yang utuh. Salah satu teori yang di gunakan dalam menyusun kerangka 27yste dalam penelitian yang berjudul “ Pemberian potongan harga dengan penggunaan kartu *member* Ponta dalam transaksi jual beli di Alfamidi Wr. Supratman, Palu barat “ ini

---

<sup>24</sup> Departemen agama republik indonesia, Al-Qur'an dan terjemahan, Surabaya : CVkarya utama, 2005.

dikutip dari buku “ Faktor Diskon , *Bonus Pack* dan *In Store Display* Serta Pengaruhnya” oleh Ita Rahmawati, yang mengatakan bahwa Potongan harga atau merupakan diskon yang diberikan oleh penjual kepada pembeli sebagai penghargaan atas aktifitas tertentu yang menyenangkan penjual dan pembeli.<sup>25</sup>

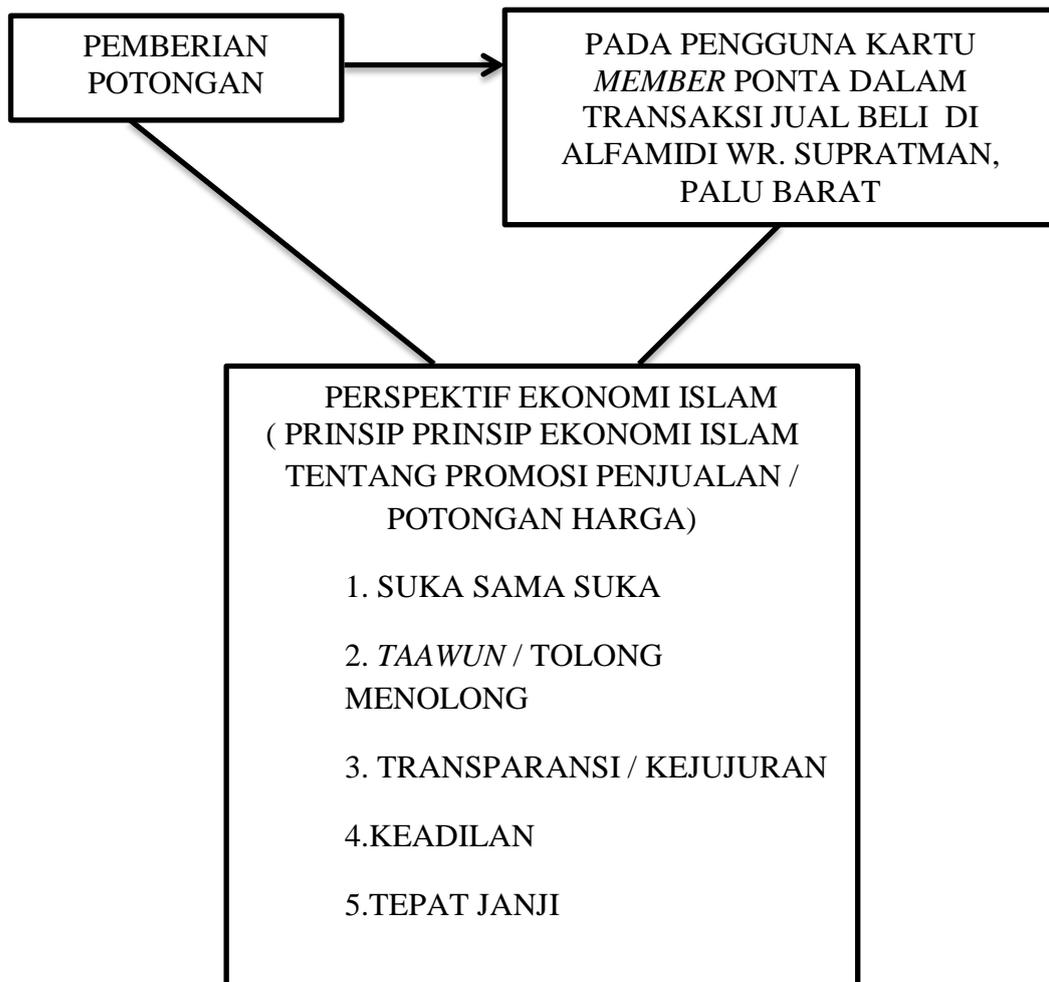
Adapun dalam perspektif ekonomi Islam, sistem pemotongan harga dengan penggunaan kartu *member* Ponta dibolehkan yang dimana telah dijelaskan para Ulama kontemporer, dimana kedua belah pihak ( Alfamidi dan Konsumen) saling menguntungkan dan tidak ada yang merasa dirugikan, berpatokan pada prinsip ekonomi Islam dan sesuai syariat Islam<sup>26</sup>. Kerangka pikir dalam penelitian ini secara sistematis dapat digambarkan sebagai berikut:

---

<sup>25</sup> Ita Rahmawati, “ *Faktor Diskon, Bonus Pack dan In Store Display serta Pengaruhnya*”, Jakarta : Pt. Gramedia, 2017.

<sup>26</sup>Daniel Ortega, “*Pengaruh Media Promosi Perbankan Syariah Terhadap Minat Menabung Masyarakat Di Bank Syariah* “ Jurnal Ekonomi Syariah Volume 5, Nomor 1, Universitas Djuanda Bogor, Jawa Barat 2017.

Gambar 2.2

**Kerangka Pemikiran**

Gambar tersebut menjelaskan bahwa penelitian ini berfokus pada pandang Ekonomi Islam terhadap adanya pemberian potongan harga dengan penggunaan kartu *member* Ponta pada transaksi jual beli di Alfamidi Wr Supratman, Palu Barat.

## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

#### *A. Pendekatan dan Desain Penelitian*

Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif yaitu penelitian yang datanya digali melalui pengamatan-pengamatan dari sumber data primer dan sekunder. Desain penelitian ini adalah peneliti deskriptif, yakni penulis tentang pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu *member* Ponta dalam transaksi jual beli di Alfamidi Wr. Supratman ,Palu Barat. Tujuannya adalah untuk menghasilkan deskripsi, pandangan-pandangan dan penjelasan tentang peristiwa sosial tertentu sehingga peneliti mampu mengungkap makna yang ada dalam lingkungan sosial.

#### *B. Lokasi Penelitian*

Lokasi penelitian adalah tempat dimana proses penelitian dilakukan untuk memperoleh pemecahan masalah penelitian berlangsung<sup>1</sup>. Penelitian ini dilakukan di Alfamidi cabang Wr.Supratman,Palu.Barat. Peneliti memilih obyek di Alfamidi cabang WR .Supratman karena informasi terkait kartu *member* Ponta dan potongan harga dari Pihak Alfamidi baik dari cabang lain dan induk bersifat general atau umum dan sama.

#### *C. Kehadiran Peneliti*

Kehadiran peneliti pada suatu lokasi penelitian merupakan suatu keharusan, apalagi penelitian ini bersifat kualitatif. Kehadiran peneliti dilakukan secara resmi yakni cara peneliti mendapat terlebih dahulu surat izin penelitian dari

---

<sup>1</sup>Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktekny*, ( Jakarta :PT. Bumi Aksara,2008)

Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu, kemudian peneliti melaporkan maksud penelitian. Berdasarkan izin tersebut diharapkan peneliti mendapat izin dan diterima sebagai peneliti untuk melakukan penelitian terhadap pokok masalah sesuai data yang diperlukan.

Kehadiran peneliti dilapangan sangatlah berpengaruh karena demi penyesuaian kenyataan-kenyataan yang terjadi di lapangan. Peneliti harus menjadi partisipan yang aktif karena peneliti sendiri yang langsung mengamati, mencari informasi dari narasumber serta menganalisa hal yang mempengaruhi objek penelitian di lapangan.

#### ***D. Data dan Sumber Data***

##### **1. Data Primer**

Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama, baik individu perorangan, Adapun Sumber data primer diperoleh melalui hasil wawancara dan observasi .

##### **E. Data Sekunder**

Data sekunder diperoleh dari studi perpustakaan terhadap jurnal, skripsi, dan sumber data pustaka lainnya yang menunjang penelitian ini. Data ini digunakan oleh penulis untuk lebih menyempurnakan dan melengkapi data primer yang berkaitan dengan penelitian.

#### ***F. Teknik Pengumpulan Data***

Tekhnik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### **1. Observasi**

Observasi merupakan pengamatan dimana peneliti mengamati langsung terhadap gejala-gejala obyek yang diselidiki baik pengamatan itu dilaksanakan

dalam situasi sebenarnya maupun dalam situasi yang diadakan. Observasi sangat perlu guna mendeskripsikan pemberian potongan harga dengan penggunaan kartu member dalam transaksi jual beli di Alfamidi. Dalam melakukan observasi peneliti menggunakan metode *Participation observer* yaitu suatu bentuk observasi dimana pengamat (atau peneliti) terlibat langsung dalam kegiatan kelompok, atau dapat juga dikatakan pengamat ikut serta dalam kegiatan yang diamatinya <sup>2</sup>.

### **G. Wawancara**

Wawancara merupakan salah satu teknik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data penelitian. Secara sederhana dapat dikatakan bahwa wawancara (*interview*) adalah suatu kejadian atau suatu proses tanya jawab pewawancara dan sumber informasi atau orang yang diwawancarai . Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara tidak terstruktur. Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya.

Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan. Wawancara tidak terstruktur, peneliti belum mengetahui secara pasti data apa yang akan diperoleh, sehingga peneliti lebih banyak mendengarkan apa yang diceritakan oleh *informan*. Berdasarkan analisis terhadap setiap jawaban dari *informan* tersebut, maka peneliti dapat mengajukan berbagai pertanyaan berikutnya yang lebih terarah pada satu tujuan <sup>3</sup>.

### **H. Dokumentasi**

Dokumentasi merupakan suatu tehnik pengumpulan data dengan cara

---

<sup>2</sup>Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* ( Cet.XIII; Bandung: PT. Remaja Rosadakrya,2001),3.

<sup>3</sup>Burhan Mangin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, (Jakarta: Kencana, 2013).

mengambil atau membuat dokumen atau catatan-catatan yang dianggap perlu. Dalam melaksanakan metode dokumentasi, peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku majalah dokumen peraturan-peraturan catatan harian dan sebagainya. Hasil penelitian dari observasi dan wawancara akan lebih kredibel dan dapat dipercaya jika didukung dengan dokumentasi<sup>4</sup>.

#### **4 Angket**

Angket atau kuesioner adalah seperangkat pernyataan atau pertanyaan tertulis dalam lembaran kertas atau sejenisnya dan disampaikan kepada responden penelitian untuk diisi olehnya tanpa intervensi dari penulis atau pihak lain. Metode ini digunakan untuk memperoleh informasi dari responden dalam arti tentang pribadinya, atau hal – hal lain yang ia ketahui<sup>5</sup>.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan angket terbuka, yang sudah disediakan jawabannya namun responden masih bisa menuliskan jawabannya sendiri apabila jawabannya tidak ada dalam pilihan yang telah disediakan. Sasaran yang akan diberikan angket adalah Pengguna Kartu *member* Ponta dan Pihak Alfamidi mengenai penggunaan kartu *member* Ponta dalam transaksi jual beli di Alfamidi Wr.Supratman Palu Barat.

#### ***F. Teknik Analisis Data***

Setelah semua data terkumpul, peneliti selanjutnya melakukan analisis data dengan menggunakan tiga tahapan, yaitu:

##### **I. Reduksi data**

Reduksi data yakni proses pemilihan dan pengolahan data berupa wawancara, catatan lapangan, dokumen resmi, dan sebagainya. Hal ini sesuai

---

<sup>4</sup>Muhammad Nazir, *Metode Penelitian* (Jakarta: Ghalia Indonesia,1988)

<sup>5</sup>Suharami Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, ( Cet XI; Jakarta:PT. Rineka Cipta, 1998 ), 237.

dengan permasalahan dan inti proses, serta membuat pernyataan-pernyataan yang sesuai dengan permasalahan tersebut, dan membuang data yang tidak diperlukan kemudian menyusun data sesuai dengan formatnya<sup>6</sup>.

#### **J. Penyajian Data**

Penyajian data yaitu kumpulan data informasi tersusun yang diperoleh dapat memungkinkan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Teknik analisis data ini cara yang sesuai bagi analisis kualitatif yang valid. Dalam teknik ini semua data diperoleh, dirancang guna menggabungkan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu dan mudah diraih. Dengan demikian peneliti dalam menganalisis dapat melihat apa yang sedang terjadi dan menentukan apakah menarik kesimpulan yang benar atau penyajiannya sebagai sesuatu yang mungkin berguna.

#### **K. Verifikasi Data**

Verifikasi data yaitu sebagian dari suatu kegiatan dari konfigurasi yang utuh. Kesimpulan-kesimpulan juga diverifikasi selama penelitian berlangsung. Verifikasi dapat berupa pemikiran kembali yang melintas dalam pikiran peneliti selama menulis, suatu tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan, atau mungkin menjadi suatu seksama atau juga upaya-upaya yang luas untuk menempatkan Salinan suatu temuan dalam seperangkat data yang lain. Singkatnya, makna-makna yang muncul dari data yang lain harus diuji kebenarannya, kekokohnya, dan kecocokannya, yakni yang merupakan validitasnya.

#### **G. Pengecekan Keabsahan Data**

Salah satu bagian terpenting dalam penelitian kualitatif adalah pengecekan

---

<sup>6</sup>Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Penelitian Gabungan* ( Jakarta: PT. Prenada Media Group,2014)

keabsahan data untuk mendapatkan validitas dan tingkat kredibilitas data yang diperoleh. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode triangulasi untuk mengecek keabsahan data yang digunakan.

Metode triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain, di luar dari data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Jenis triangulasi yang digunakan adalah Triangulasi metode Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Muhammad Nazir, *Metode Penelitian* (Jakarta; Ghalia Indonesia, 1998)

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum PT. Midi Utama Indonesia Tbk( Alfamidi)

##### L. Sejarah Singkat PT. Midi Utama Indonesia Tbk ( Alfamidi).

PT. Midi Utama Indonesia didirikan pada bulan Juni 2007 oleh keluarga Djoko Susanto yang telah berkecimpung dalam industri ritel sejak tahun 1960-an. Perseroan didirikan dengan nama PT Midimart Utama, dengan gerai pertama “Alfamidi” di Jl. Garuda, Jakarta Pusat. Pada akhir tahun 2007, PT. Midi Utama Indonesia memiliki 3 gerai Alfamidi di Jabotabek dan 1 *Distribution Center* (DC) di Serpong. Dalam perkembangannya pada bulan April 2008 nama Perseroan berubah menjadi PT. Midi Utama Indonesia.

Konsep Alfamidi diciptakan untuk menyesuaikan perubahan belanja konsumen dari belanja bulanan menjadi belanja mingguan di toko yang terdekat. Alfamidi dikembangkan dengan konsep supermarket mini yang menempati luas area penjualan antara 200 hingga 400 meter persegi. Keunikan gerai Alfamidi dibandingkan gerai sejenis lainnya adalah Alfamidi menyediakan produk *fresh food*, daging olahan dan makanan beku yang dibutuhkan oleh masyarakat.

Pada tahun 2009, Perseroan melakukan pengembangan jenis gerai bernama Alfaexpress. Alfaexpress diperkenalkan sebagai konsep gerai yang menyediakan makanan dan minuman siap saji<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> PT. Midi Utama Indonesia, Tbk, *Hasil wawancara dan slide dari Pihak Alfamidi DC Karajalemba, Palu*

Pada tahun 2011, untuk menyempurnakan konsep gerai *Alfaexpress*, Perseroan menandatangani perjanjian *Master Lisence Agreement (MLA)* dengan *Lawson Inc.*, Jepang yang memberikan hak eksklusif bagi Perseroan untuk menggunakan dan bertindak sebagai *sub-franchisor* atas *trademark* dan *knowhow Lawson* di wilayah Indonesia selama 25 tahun dan dapat diperpanjang berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak<sup>2</sup>.

Sejalan dengan langkah strategi pemasaran supaya tidak tumpang tindih antara format gerai yang ada, sejak bulan Maret 2015, gerai *Alfaexpress* sudah tidak ada lagi.

Dinamika bisnis ritel di Indonesia terus mengalami perkembangan seiring dengan pertumbuhan segmen middle market. Oleh karena itu, Perseroan berupaya menyempurnakan konsep gerai *Alfamidi* dengan membentuk *Alfasupermarket* pada tahun 2015, sebagai jawaban atas peluang pasar yang masih terbuka luas serta upaya memaksimalkan perolehan laba usaha Perseroan.

Perseroan mengemban visi untuk menjadi jaringan ritel yang menyatu dengan masyarakat, mampu memenuhi harapan dan kebutuhan pelanggan serta memberikan kualitas pelayanan yang terbaik. Karenanya Perseroan berupaya memenuhi kebutuhan dengan memperhatikan kenyamanan pelanggan, gerai Perseroan menyediakan barang-barang kebutuhan pokok dengan harga yang terjangkau, tempat belanja yang nyaman, serta lokasi yang mudah dijangkau.

Perseroan juga berupaya berpartisipasi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui melalui tanggung jawab sosial perusahaan (CSR). Program-program yang dilakukan merupakan bagian yang tidak terpisahkan misi Perseroan untuk membantu masyarakat sekitar. Selain itu juga merangkul masyarakat dan

---

<sup>2</sup>PT. Midi Utama Indonesia, Tbk, *Hasil wawancara dan slide dari Pihak Alfamidi DC Karajalemba, Palu*

institusi melalui skema waralaba yang dapat melahirkan wirausaha- wirausaha baru dan membuka lapangan pekerjaan.

Saat ini PT Midi Utama Indonesia Tbk merupakan salah satu jaringan ritel yang mudah dijangkau masyarakat luas. Pada akhir 2017 jumlah gerai Perseroan mencapai 1.444 gerai yang terdiri dari 1.396 gerai Alfamidi, 11 gerai Alfamidi super dan 37 gerai Lawson yang tersebar di beberapa pulau Indonesia meliputi pulau Jawa, Kalimantan, Sumatera dan Sulawesi. Jaringan gerai tersebut terdiri dari gerai milik sendiri dan dalam bentuk kerjasama waralaba dengan pihak ketiga. Didukung lebih dari 19.000 karyawan, Perseroan melayani jutaan pelanggan di seluruh Indonesia.

## **2. Visi, Misi dan Nilai PT. Midi Utama Tbk (Alfamidi).**

Visi adalah suatu keadaan masa depan yang diinginkan dengan menggunakan sumberdaya sekarang, sedangkan misi adalah kegiatan utama (*core business*) yang diemban agar supaya terwujud visi yang telah ditetapkan. Visi PT Midi Utama Indonesia Tbk adalah menjadi jaringan ritel yang menyatu dengan masyarakat, ampu memenuhi harapan dan kebutuhan pelanggan serta memberikan kualitas pelayanan yang terbaik. Adapun Misinya adalah :

- 1) Memberikan kepuasan kepada pelanggan dengan berfokus pada produk pelayanan yang berkualitas
- 2) Menegakkan tingkah laku/etika bisnis yang tertinggi
- 3) Menumbuh kembangkan jiwa wiraswasta dan kemitraan usaha.
- 4) Membangun organisasi global yang terpercaya, sehat, dan terus bertumbuh dan bermanfaat bagi pelanggan, pemasok, karyawan, pemegang saham dan

masyarakat pada umumnya<sup>3</sup>.

### M. Lingkup Bidang Usaha

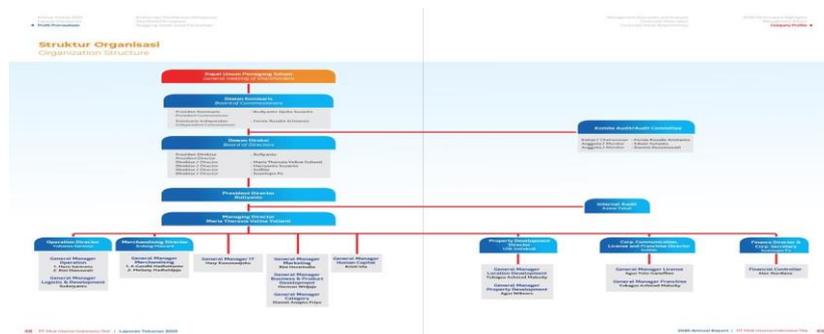
Alfamidi menyediakan *frozen food* seperti olahan makanan siap saji seperti, *nugget*, bakso beku, sosis dan berbagai kebutuhan sehari-hari lainnya. Adapun lokasi gerai Alfamidi di desain nyaman mungkin ditujukan untuk target pasar masyarakat modern serta menjual berbagai barang konsumsi, makanan ringan dan minuman. Konsepnya serupa dengan konsep *7-Eleven* yang menjadi pionir dalam bisnis ini.

### N. Struktur Organisasi PT Midi Utama Indonesia Tbk (Alfamidi).

Struktur organisasi merupakan rangkaian dan fungsi-fungsi yang menunjukkan susunan jabatan yang rapi, yakni dari pucuk pimpinan sampai bawahan<sup>4</sup>. Adapun struktur organisasi umum PT Midi Utama Indonesia Tbk (Alfamidi) yaitu:

Gambar 2.1.

Struktur Organisasi PT.Midi Utama Indonesia Tbk



<sup>3</sup> PT. Midi Utama Indonesia, Tbk, Hasil wawancara dan slide dari Pihak Alfamidi DC Karajalemba, Palu

<sup>4</sup>PT. Midi Utama Indonesia, Tbk, Hasil wawancara dan slide dari Pihak Alfamidi DC Karajalemba, Palu

Sumber : Alfamidiku *slide company*

### O. Sebaran Gerai Alfamidi di Kota Palu

Sebaran gerai Alfamidi di kota Palu telah mencapai 34 gerai yang tersebar di tempat-tempat strategis dan jumlahnya terus bertambah.

Tabel 2.1.

Alfamidi di Kota Palu

No	Nama	Alamat
1	Alfa Midi Basuki Rahmat	Jl.Basuki Rahmat Rt/Rw 01/04 Kel.Tatura SelatanPalu Selatan
2	Alfa Midi I Gusti Ngurah Rai	Jl. I Gusti Ngurah Rai Rt/Rw 01/03Kel.Tawanjuka Kec.Tatanga
3	Alfa Midi Dewi Sartika	Jl. Dewi Sartika Rt/Rw 02/04 Kel. Birobuli Kec.Palu Selatan
4	Alfa Midi Abdulrahman Saleh	Jl.Abdulrahman Saleh Rt/Rw 02/04 Kel.BirobuliUtara, Palu
5	Alfa Midi Yos Sudarso	Jl. Yos Sudarso Rt/Rw 01/04 Kel. Talise Kec.Palu Timur
6	Alfa Midi Martadinata	Jl.Re Martadinata No.361 Rt/Rw 02/06 Kel.TondoPalu Timur
7	Alfamidi H Hayun	Jl.H Hayun No.28 Rt/Rw 07/07

		Kel.Besusu BaratPalu Timur
8	Alfamidi Dewi Raya Jamur	Jl.Raya Jamur No.23 Rt/Rw 03/08 Kel.BalaroaKec.Palu Barat
9	Alfa Midi Veteran	Jl. Veteran Rt.003 Rw.008 Kel.TanamodindiKec.Palu Selatan
10	Alfa Midi Juanda	Jl. Juanda Rt.004 Rw.005 Kel.Besusu TimurKec.Palu Timur
11	Alfa Midi Tondo	Jl. Trans Selawesi Rt.001 Rw.003 Kel.Tondo Kec.Palu Timur
12	Alfa Midi Towua	Jl. Towua Blok A Rt.002 Rw.006 Kel.Tatura Selatan Kec.Palu S
13	Alfa Midi Hm Soeharto	Jl Jend. Hm Soeharto Rt/Rw 005/001 Kel.Petobo Palu Selatan
14	Alfa Midi Danau Poso	Jl.Danau Poso Rt/W 003/007 Kel Siranindi Kec.Palu Barat
15	Alfa Midi Mamboro	Jl Trans Sulawesi Rt/Rw 002/006 Kel.Mamboro Kec.Palu Utara
16	Alfa Midi Wr Supratman	Jl. Wr Supratman Rt/Rw 005/001 Kel.Kamonji Kec.Palu Barat
17	Alfa Midi Tanjung Santingi	Jl.Tanjung Santingi Rt/Rw 003/007 Kel.Lolu Sltm Palu Tmr
18	Alfa Midi Kunduri	Jl.Kunduri Rt/Rw 002/004 Kel.Ulujadi Kec.Palu Brt
19	Alfa Midi Datu Adam	Jl. Ry Datu Adam Rt/Rw 02/06 Kel.Lere Kec.Palu Brt
20	Alfa Midi Hang Tuah	Jl.Hang Tuah Kel.Talise Kec

		Palu.Tmr
21	Alfa Midi Tombolotutu	Jl.Tombolotutu Rt/Rw 03/04 Kel.Talise Kec.Palu Timur
22	Alfa Midi Setia Budi	Jl.Setia Budi Rt/Rw 05/02 Kel.Besusu Kec.Palu Timur
23	Alfa Midi Emy Saelan	Jl. Emmy Saelan Rt/Rw 02/07 Kel.Tatura Selatan Kec.Tatura U
24	Alfa Midi Sis Al-Jufri	Jl.Sis Al-Jufri Rt.4/Rw.1 Kel/Siranindi Kec Palu Barat
25	Alfa Midi Wolter Monginsidi	Jl.Wolter Monginsidi Rt.1/Rw/06 Kec.Palu Timur
26	Alfa Midi Kemiri	Jl.Kemiri Rt/Rw 2/4 Kel.Kamonji Kec.Palu Brt
27	Alfa Midi Imam Bonjol	Jl.Imam Bonjol Rt1/Rw4 Kel.Baru Kec.Palu barat
28	Alfa Midi Mamboro 2	Jl.Raya Mamboro Rt/Rw 1/3 Kel Mamboro Barat Kec.Palu Utr
29	Alfa Midi Bulu Masomba	Jl.Bulu Masomba Rt/Rw2/4 Kel.Lasoani Kec.Mantikulore
30	Alfa Midi Dewi Sartika 2	Jl.Dewi Sartika Kel.Birobuli Utr Kec.Palu Selatan
31	Alfa Midi I Gusti Ngurah Rai 2	Jl. I Gusti Ngurah Rai Kel.Taanjuka Kec.Palu Sel
32	Alfa Midi Malonda	J.Raya Malonda Kel.Silae Kec.Palu Barat
33	Alfa Midi Pandanjakaya	Jl.Pandanjakaya Rt/Rw/02/03

		Kec.Tatangga
34	Alfa Midi Tg.Satu	Jl.Tanjung Satu Kel.Tatura Utara Kec.Palu Sel
35	Alfa Midi Veteran 2	Jl.Veteran Kecamatan Mantikulore

Sumber : Hasil olahan data survey <sup>5</sup>.

Dalam penelitian ini, Objek penelitiannya adalah Alfamidi Wr.Supratman, Palu Barat yang berada di jalan Wr.Supratman, Palu Barat dan Kepala Toko Alfamidi Wr.Supratman, Palu Barat bernama Sukriandi, serta beberapa staf nya yakni Silvia dan Sapnawati. Alfamidi Wr. Supratman, Palu Barat dijadikan sebagai tempat penelitian karena Alfamidi Wr.Supratman, Palu barat salah satu tempat yang belum pernah di jadikan tempat penelitian sebelumnya dan dari tempat tersebut penulis dapat memperoleh data yang valid yang sesuai dengan latar belakang dan rumusan masalah pada judul skripsi ini yaitu, pemberian potongan harga dengan penggunaan kartu *member* Ponta dalam transaksi jual beli di Alfamidi Wr.Supratman, Palu Barat ( perspektif ekonomi Islam).

#### ***P. Mekanisme Pemberian Potongan Harga Dengan Menggunakan Kartu***

##### ***Member Ponta di Alfamidi Wr.Supratman, Palu Barat***

Zaman yang serba maju seperti ini, banyak orang yang lebih memilih untuk berbelanja di toko *modern*. Ada berbagai faktor yang mempengaruhi hal tersebut, salah satunya adalah fasilitas dan layanan yang diberikan serta faktor lainnya. Toko *modern* dirancang untuk memenuhi segala kebutuhan masyarakat

---

<sup>5</sup> Ayu Vera Novitasari,"Pengaruh Berbagai Variabel terhadap keputusan berbelanja di Alfamidi dan implikasinya terhadap ritel tradisional",Skripsi (Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah), Institut Agama Islam Negeri Palu,2019

yang tidak diberikan oleh toko biasa maupun pasar tradisional. Salah satu toko modern ini adalah Alfamidi. Alfamidi menawarkan berbagai fasilitas untuk konsumen, diantaranya adalah kartu *Member* Ponta Alfamidi. Dengan memiliki kartu ini, banyak sekali keuntungan *member* Ponta Alfamidi yang dapat diperoleh.

Kartu *Member* Ponta Alfamidi adalah jenis kartu belanja yang memiliki mekanisme untuk pengumpulan poin belanja yang kemudian jumlah poin yang terkumpul nantinya dapat ditukarkan dengan barang-barang tertentu sesuai dengan ketentuan masing-masing. Dengan menggunakan jenis kartu ini, *member* Ponta akan mendapatkan berbagai keuntungan menjadi *member* Ponta Alfamidi.

Berbagai jenis keuntungan menjadi *member* Ponta Alfamidi antara lain yaitu mendapatkan poin saat berbelanja, poin dapat ditukar setiap saat di toko, penawaran spesial khusus *member* Ponta Alfamidi, *SMS Blast Promo*, dapat mengikuti event khusus *member* Ponta dan program Undian khusus *member* dengan hadiah yang sangat menarik, dimana hal ini hanya bisa di nikmati oleh konsumen yang menjadi *member* Ponta saja bukan oleh konsumen biasa. Tujuan dari adanya kartu *member* Ponta ini adalah diharapkan akan mempermudah dan memberikan kenyamanan kepada konsumen yang akan dan sedang berbelanja di Alfamidi. Adapun mekanisme pemberian potongan harga dengan penggunaan kartu *member* Ponta dapat diuraikan sebagai berikut <sup>6</sup>:

### **1. Mendaftar Menjadi anggota / *Member* Ponta di Alfamidi**

Kartu *Member* Ponta Alfamidi adalah jenis kartu belanja yang memiliki mekanisme untuk pengumpulan poin belanja yang kemudian jumlah poin yang terkumpul nantinya dapat ditukarkan dengan barang-barang tertentu sesuai dengan ketentuan masing-masing. Dengan menggunakan jenis kartu ini, *member* Ponta

---

<sup>6</sup>PT. Midi Utama Indonesia, Tbk, Hasil wawancara dan slide dari Pihak Alfamidi DC Karajalemba, Palu

akan mendapatkan berbagai keuntungan dalam bertransaksi di Alfamidi.

Hasil wawancara dengan informan Kepala Toko Alfamidi wr. Supratma, Palu Barat mengenai Persyaratan untuk menjadi *member* Ponta Alfamidi :

“Untuk menjadi *member* Ponta di Alfamidi cukup mudah pertama adalah Pelanggan Alfamidi boleh langsung mengunjungi Alfamidi terdekat dan pergi ke kasir, pihak kasir Alfamidi akan mengarahkan dengan syarat utama adalah mempunyai nomor handphone yang aktif ,serta mengisi beberapa biodata dasar pelanggan , hanya kurang lebih 5 menit kartu member pontapun sudah siap dan bisa di gunakan di setiap transaksi untuk mendapatkan bonus bonus khusus<sup>7</sup>”

Berdasarkan wawancara tersebut, penulis dapat menyimpulkan bahwa prosedur untuk mendapatkan kartu *member* Ponta cukup melalui proses sebagai berikut:

- a. Memiliki Kartu Tanda Penduduk (KTP) aktif. Bagi kamu yang masih di bawah umur, maka belum diperbolehkan untuk mendaftar sebagai member Alfamidi
- b. Mempunyai nomor yang aktif. Ini bertujuan untuk mempermudah proses registrasi dan juga konfirmasi pada pihak Alfamidi
- c. Kartu masih terisi pulsa, minimal masih bisa untuk mengirim SMS pada pihak Alfamidi<sup>8</sup>.

Dalam wawancara selanjutnya , hal yang senada pula diungkapkan oleh *People Development Manager* Alfamidi DC Karajalembah Palu bahwa :

“ untuk menjadi *member* Ponta di Alfamidi cukup mudah hanya dengan nama dan nomor handphone serta boleh menggunakan Aplikasi Alfakriing tanpa harus menggunakan kartu fisik , hanya perlu scan kode, pendaftaran untuk menjadi *member* Ponta Alfamidi tidak di pungut biaya sepeserpun.

---

<sup>7</sup> Sukriandi, *Kepala Toko Alfamidi Wr. Supratman, Palu Barat*, Wawancara oleh peneliti pada tanggal 26 Juli 2022

<sup>8</sup>PT. Midi Utama Indonesia, Tbk, *Hasil wawancara dan slide dari Pihak Alfamidi DC Karajalemba, Palu*

Konsumen baru yang mendaftar *member* *ponta* langsung bisa memakai kartu tersebut untuk berbelanja, dan kartu *member* berlaku seumur hidup dan tidak harus melakukan perpanjangan masa berlaku. Berdasarkan hasil wawancara bahwa kartu *member* *ponta* ini jika kehilangan kartu fisik bisa digantikan dengan kartu baru dengan nomor handphone yang sama. Kartu *member* tersebut apabila konsumen yang berbelanja tertarik dengan promosi yang dilakukan oleh pihak Alfamidi dan ingin menjadi *member* maka pihak Alfamidi pun mengarahkan sampai kartu *member* selesai dan tidak menunggu lama kartu tersebut akan jadi pada hari itu juga dan bisa digunakan keuntungannya pada hari itu juga<sup>9</sup>”

## **2. Melakukan transaksi pembelian dengan menggunakan kartu *member* *Ponta* di Alfamidi.**

Berdasarkan hasil wawancara oleh narasumber pengguna kartu *member* *Ponta* mengenai mendapatkan potongan harga dalam transaksi pembelian dengan menggunakan kartu *member* di Alfamidi yaitu:

“ Untuk mendapatkan potongan harga jika pelanggan membeli barang yang telah ditetapkan setiap pembelian Rp.200 akan mendapatkan 1 poin dan kelipatannya, poin tersebut jika dikumpulkan dan bisa ditukarkan sebagai potongan harga *member* *ponta* .<sup>10</sup> ”

Penjelasan dari wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa untuk mendapatkan potongan harga dengan menggunakan kartu *member* *Ponta* , penulis dapat menguraikan bahwa pelanggan atau *member* *Ponta* membeli produk yang terdapat di Alfamidi (di outlet manapun diseluruh Indonesia), pelanggan akan mendapat potongan jika barang tersebut terdapat diskon sesuai dengan potongan yang telah ditetapkan oleh pihak Alfamidi. Setiap transaksi dengan penggunaan kartu *member* *Ponta* akan mendapat potongan tergantung dari jumlah poin dari *member* *ponta*, hal ini berlaku diseluruh outlet Alfamidi di seluruh Indonesia.

Terkait wawancara diatas tentang cara mendapatkan potongan harga dan mendapatkan poin, hal ini di tambahkan pula oleh Narasumber *People*

---

<sup>9</sup> Bapak Alamsyah, *People Development Manager*, Wawancara oleh peneliti pada tanggal 25 Juli 2022

<sup>10</sup> Ibu Tasya, *Pengguna Kartu member Ponta*, Wawancara oleh peneliti pada tanggal 23 Juli 2022

*Development Asisten DC Karajalembah Palu* bahwa :

“ Masa berlaku dan masa penukaran poin yang didapat ketika melakukan pembelian di Alfamidi menurut penjabarannya bahwa poin pontanya berlaku selama hari berjalan dan akan hangus pada per 31 Desember . Apabila poin di dalam kartu *member* pontanya tidak digunakan dalam jangka waktu yang telah ditentukan tersebut, maka poin pontanya tersebut tidak dapat digunakan dan secara otomatis dihapuskan<sup>11</sup>”

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, penulis dapat simpulkan bahwa semakin banyak jumlah barang bagi pelanggan maka semakin banyak pula poin yang didapatkan dari pengguna kartu *member* Pontanya. Setelah jumlah batas minimum telah mencukupi untuk ditukarkan maka pelanggan boleh melapor langsung ke kasir untuk melakukan penukaran poin dan digunakan dalam jangka waktu yang ditentukan. Adapun keuntungan dan kemudahan Menggunakan Kartu *Member* Pontanya di Alfamidi Palu :

- a. Mendapatkan diskon tambahan.
- b. Memperoleh kesempatan untuk mendapat poin reward.
- c. Bisa mengikuti program undian berhadiah.
- d. Memperoleh diskon *merchant* <sup>12</sup>.

Dalam wawancara oleh Narasumber Bapak Syafaat, *People Development Asisten DC Karajalembah Palu* bahwa :

“keuntungan yang diperoleh perusahaan dengan adanya kartu *member* pontanya ini adalah pihak Alfamidi bisa lebih dekat dengan pelanggan tentunya serta informasi yang didapatkan lebih banyak dibandingkan dengan konsumen yang tidak menggunakan kartu *member* pontanya. Kartu *member* Pontanya memberikan keuntungan instan yaitu hemat uang dan akses keuntungan eksklusif dengan Penggunaan kartu *member* Pontanya, program yang menarik dengan memberikan keuntungan dari setiap Rupiah yang

---

<sup>11</sup> Bapak Syafaat, *People Development Asisten/ personalia*, Wawancara oleh peneliti pada tanggal 25 Juli 2022

<sup>12</sup>PT. Midi Utama Indonesia, Tbk, *Hasil wawancara dan slide dari Pihak Alfamidi DC Karajalemba, Palu*

dibelanjakan<sup>13</sup>”

Wawancara selanjutnya oleh narasumber Ibu Ica pengguna kartu *member* Ponta bahwa :

“Kemudahan kartu *member* Ponta untuk perusahaan yaitu Menunjukkan image yang positif pada konsumen Ketika sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa pelayanan maupun penjualan produk meluncurkan kartu *member*, tentu konsumen yang memilikinya akan mendapatkan informasi terbaru dari beragam layanan diluncurkan oleh perusahaan bersangkutan. Dengan kecepatan informasi yang diterima, kepuasan konsumen pada pelayanan perusahaan akan meningkat dan hal inilah yang membuat perusahaan jasa memiliki image positif dimata masyarakat<sup>14</sup>”

Hal yang senada pula di ungkapkan Ibu Rahmawati.S, pengguna kartu *member* Ponta lainnya bahwa :

”Kemudahan perusahaan dengan adanya kartu *member* Ponta yaitu menjalin hubungan baik dengan konsumen Ketika sebuah perusahaan meluncurkan kartu *member* ada hubungan timbal balik yang akan semakin terjalin dengan dengan konsumen terlebih dahulu ketika fitur yang ada didalam kartu *member* Ponta dibuat benar-benar menguntungkan konsumen dengan adanya kartu *member* Ponta, perusahaan juga bisa memberi penawaran khusus pada konsumen tertentu setelah melakukan transaksi khusus perusahaan yang memberikan kemudahan dalam bentuk kartu *member* Ponta pada konsumennya secara tidak langsung akan mengetahui data dari pemilik kartu *member* Ponta. Hal inilah yang bisa digunakan untuk mempercepat proses promosi produk<sup>15</sup>”

Selain wawancara diatas ditambahkan pula oleh oleh Narasumber *People*

*Development Manager* DC Karajalembah Palu bahwa:

“ Kemudahan lain yang diperoleh oleh perusahaan yaitu mengetahui data pemilik kartu *member* Ponta dari pihak perusahaan mengeluarkan kartu *member* Ponta bahwa dengan adanya kartu *member* Ponta pelanggan Alfamidi semakin meningkat dan keuntungan yang didapatkan juga

---

<sup>13</sup> Bapak Syafaat, *People Development Assisten/ personalia*, Wawancara oleh peneliti pada tanggal 25 Juli 2022

<sup>14</sup> Ibu Ica, *Pengguna Kartu member Ponta*, Wawancara oleh peneliti pada tanggal 26 Juli 2022

<sup>15</sup> Ibu Rahmawati. S, *Pengguna kartu member Ponta*, Wawancara oleh peneliti pada tanggal 26 Juli 2022

semakin meningkat. Alfamidi memiliki keunggulan, yakni memberikan reward lebih banyak lagi bagi pelanggan loyal dan memberikan diskon tambahan untuk berbelanja di Alfamidi<sup>16</sup>

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, penulis menyimpulkan bahwa *Image* perusahaan secara tidak langsung bergantung pada kualitas produk dan metode promosi yang dilakukan saat ada produk baru yang diluncurkan. Saat sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa ataupun barang ingin memperkenalkan produk atau layanan yang dimikinya, yaitu salah satunya memberikan kartu *member* pada pelanggan.

Sebagai ilustrasi untuk penjelasan tentang jelasnya nisbah diskon dalam kartu member tersebut yaitu sebagai berikut:

Contoh kasus:

Pelanggan berbelanja sebesar Rp. 100.000 sebagai pemegang kartu *member* Ponta dia akan dikenakan 1 poin per 200 rupiah dari transaksi tersebut, maka perhitungan potongan harganya adalah:

$$\text{Rp. } 100.000 : 200 = 500 \text{ poin}$$

Jadi poin yang di dapatkan si pemilik kartu *member* Ponta dapat ditokarkan sebagai bentuk potongan harga dari nominal pembelanjannya ,jika poin 500 itu di pergunakan sebagai potongan harga, maka total yang di bayarkan si pemilik kartu hanya Rp.90.000 karena dari 500 poin tersebut terdapat potongan harga sebesar Rp.10.000 .

Keuntungan juga dirasakan oleh Ibu Devitasari, pengguna kartu *member* Ponta , seperti yang di kemukakan oleh salah satu pengguna kartu *member* Ponta bahwa :

---

<sup>16</sup> Bapak Alamsyah, *People Development Manager*, Wawancara oleh peneliti pada tanggal 25 Juli 2022

“Menggunakan kartu *member* Ponta akan mendapat harga khusus pada saat pembelian produk dan mengetahui penawaran terbaru yang diberikan perusahaan penyedia jasa. Keuntungan lain juga dirasakan yaitu pelanggan bisa mendapatkan potongan harga dari barang-barang yang berlaku diskon *member* Ponta, mendapatkan poin dari jumlah harga belanjaan, dan ketika poin sudah mencapai jumlah minimal dari penukaran, maka poin bisa ditukarkan dengan cara potongan harga dari barang yang dibeli. Sejauh ini saya belum mendapatkan kerugian dari kartu *member* Ponta Alfamidi<sup>17</sup>”

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dalam menggunakan kartu *member* Ponta bisa mendapatkan keuntungan berbelanja, keuntungan yang diperoleh konsumen ini tergantung pada syarat dan ketentuan yang ditetapkan oleh perusahaan. Konsumen ini mengakui bahwa berbagai macam keuntungan yang di rasakan selama menjadi member di Alfamidi dan sejauh ini belum merasakan dampak negatif dari kartu tersebut.

Hal senada pula diungkapkan oleh pengguna Ibu Ica kartu *member* Ponta lainnya bahwa:

“Dengan menggunakan kartu *member* Ponta memiliki banyak keuntungan yaitu, mendapatkan potongan harga dari barang yang diberlakukan diskon *member*, serta mendapatkan poin yang bisa ditukarkan. Konsumen ini juga menyebutkan bahwa selama menggunakan kartu *member* ia belum menemukan kerugian dalam penggunaan kartu *member* Ponta<sup>18</sup>”

Wawancara selanjutnya pada pengguna kartu *member* Ponta Ibu Tasya mengemukakan bahwa:

“Keuntungan dalam menggunakan kartu *member* Ponta selain kita mendapatkan potongan harga, kita juga mendapatkan poin dari jumlah belanjaan serta poin bisa ditukarkan. Namun, kita sebagai pemakai kartu *member* selalu mengecek poin kita ke kasir, maka poin yang kita dapatkan dari belanja kita bisa saja hangus karena penginformasian poin

---

<sup>17</sup> Ibu Devitasari, *Pengguna Kartu member Ponta*, Wawancara oleh peneliti pada tanggal 23 Juli 2022

<sup>18</sup> Ibu Ica, *Pengguna Kartu member Ponta*, Wawancara oleh peneliti pada tanggal 23 Juli 2022

tidak ada dalam via sms<sup>19</sup>”

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber pengguna kartu *member* Ponta dalam penggunaan kartu *member* Ponta, Penulis dapat menyimpulkan bahwa kartu *member* Ponta memiliki banyak keuntungan bagi penggunanya seperti yang telah dikemukakan oleh pelanggan sebelumnya. Namun, dari banyak keuntungan kartu *member* Ponta ada juga pelanggan yang tidak berminat untuk menggunakan kartu *member* Ponta salah satu alasan yaitu mereka tidak berminat menggunakan kartu *member* Ponta yaitu kurangnya informasi mengenai kartu *member* Ponta, walaupun kartu *member* Ponta tersebut gratis dan berlaku sepanjang masa tanpa harus melakukan registrasi perpanjangan.

***Q. Pemberian Potongan Harga dengan Menggunakan Kartu Member Ponta di Alfamidi Wr.Supratman ,Palu Barat ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam.***

Manusia adalah makhluk sosial yang selalu membutuhkan pihak lain dalam berinteraksi karena manusia tidak bisa hidup sendiri tanpa hubungan dengan manusia lain. Seperti halnya dalam masalah jual beli yang terjadi di masyarakat.

Alfamidi merupakan salah satu pusat perbelanjaan tempat terjadinya transaksi jual beli. Transaksi jual beli di Alfamidi Wr. Supratman , Palu Barat juga menawarkan sistem promosi penjualan ( potongan harga ) dengan penggunaan kartu *member* Ponta sebagai salah satu obyek transaksi yang cukup menarik minat beli konsumen Alfamidi Palu. Dengan kartu *member* Ponta tersebut, pelanggan akan mendapatkan potongan harga dari barang yang ada di Alfamidi Wr. Supratman, Palu Barat serta pelanggan juga mendapatkan poin yang bisa ditukarkan jika jumlahnya telah mencapai minimal penukaran poin.

---

<sup>19</sup> Ibu Tasya *Pengguna Kartu member Ponta*, Wawancara oleh peneliti pada tanggal 23 Juli 2022

Dalam perspektif ekonomi Islam, jual beli dengan menggunakan metode promosi penjualan juga merupakan salah satu bentuk *muamalat*. Promosi penjualan yang sesuai dengan prinsip ekonomi Islam tentunya berkonsep pada nilai nilai *amar ma'ruf nahi mungkar*. Adapun beberapa prinsip ekonomi Islam dalam lingkup penerapan promosi penjualan adalah prinsip suka sama suka, prinsip *taawun* / tolong menolong, prinsip transparan, prinsip keadilan dan prinsip tepat janji. Penjelasan mengenai prinsip ekonomi Islam tentang promosi penjualan , yaitu<sup>20</sup> :

### 1. Prinsip Suka Sama Suka.

Salah satu contoh prinsip ekonomi Islam yakni prinsip suka sama suka, contohnya, pengelola Pantai Batu Lapis tidak memaksa para Wisatawan untuk memakai jasanya, transaksi terjadi atas dasar suka sama suka dan kepercayaan. Adapun orang yang terjun dalam bidang usaha jual beli harus mengetahui hukum jual beli agar dalam jual beli tersebut tidak ada yang dirugikan, baik dari pihak penjual maupun pihak pembeli. Jual beli hukumnya mubah. Artinya, hal tersebut diperbolehkan sepanjang suka sama suka. Allah berfirman dalam QS. Annisaa ayat 29 :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا ءَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ  
تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ  
رَحِيْمًا

Terjemahnya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu Dan janganlah kamu

<sup>20</sup> Yahia Abdel Rahman, *Kartu Diskon: Kebenaran dan Ulama lainnya tentang Putusan*, Jakarta :2017.

membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.<sup>21</sup>”

Quraish Shihab memberikan penafsiran mengenai surat an-Nisa ayat 29 menjelaskan bahwa penamaan keduanya sebagai hiasan (*zinah*) jauh lebih tepat dari pada menamainya *qimah* (sesuatu yang berharga atau bernilai). Karena kepemilikan harta dan kehadiran anak tidak dapat menjadikan seseorang berharga atau mulia. Kemuliaan dan penghargaan hanya diperoleh melalui iman dan amal saleh serta sifat suka sama suka<sup>22</sup>.

Hal ini pula di tegaskan dalam wawancara oleh Narasumber Bapak Sukriandi, Kepala Toko Alfamidi Wr.Supratman, Palu Barat bahwa :

“Ketika kasir menawarkan pendaftaran kartu *member* Ponta dengan tujuan memberikan keuntungan kepada pelanggan atau konsumen dan konsumenpun setuju maka dari itu tidak ada unsur paksaan dalam penawaran pembuatan kartu *member* Ponta<sup>23</sup>”

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, penulis dapat menyimpulkan bahwa Alfamidi telah menerapkan prinsip ekonomi Islam yaitu suka sama suka karena dari awal proses pembuatan kartu *member* Ponta tidak ada unsur paksaan dari pihak Alfamidi kepada konsumen pengguna kartu *member* Ponta.

## 2. Prinsip *Taawun* ( Tolong Menolong ).

Istilah tolong menolong dalam islam disebut dengan *Taawun*. Islam mengajarkan umatnya untuk senantiasa saling menolong. Tolong menolong yang dianjurkan adalah tolong menolong dalam hal kebaikan. Salah satu bentuk taawun yang sering dipraktekkan oleh masyarakat saat ini adalah dengan

---

<sup>21</sup> Kementerian Agama RI, *Al- Quran dan Terjemahannya* ( Cet. I; Jakarta: Lajnah Pentashihah Mushaf Al-Quran,2019)527.

<sup>22</sup> Quraish Shihab, “ *Tafsir Al- Mishbah*”, (Ciputat : Lentera Hati, 2002)70..

<sup>23</sup> Bapak Sukriandi, *Kepala Toko Alfamidi Wr.Supratman, Palu Barat*, Wawancara oleh peneliti pada tanggal 04 Agustus 2022

penerapan dan manfaat dari diskon. Dengan adanya diskon, tentunya meringankan dan memberikan manfaat kepada masyarakat sehingga diskon termasuk ke dalam prinsip ekonomi islam yakni , *taawun*<sup>24</sup>. Adapun ayat yang berkaitan dengan sikap *taawun* yaitu ada pada QS. Al – Maidah ayat 2 :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَجْلُوا شَعْتِيرَ اللَّهِ وَلَا الشُّهُرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ  
وَلَا الْقَلَئِدَ وَلَا ءَامِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا  
وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَتَانُ قَوْمٍ أَن صَادُواكُمْ  
عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا  
تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Terjemahnya:

“ Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu melanggar *sviar-sviar* kesucian Allah, dan jangan (melanggar kehormatan) bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) *hadyu* (hewan-hewan kurban) dan *qala'id* (hewan-hewan kurban yang diberi tanda), dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi *Baitul haram*; mereka mencari karunia dan keridaan Tuhannya. Tetapi apabila kamu telah menyelesaikan ihram, maka bolehlah kamu berburu. Jangan sampai kebencian(mu) kepada suatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat melampaui batas (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah sangat berat siksaan-Nya”.

### 3. Prinsip Transparansi ( Kejujuran ).

Salah satu prinsip ekonomi Islam yang dipakai dalam penjualan yaitu transparansi ( kejujuran). Islam menetapkan kejujuran dan transparansi sangat penting dalam setiap langkah kehidupan manusia. Berdasarkan hal itu, transparansi pelaku bisnis diharapkan tidak berlaku curang ataupun melanggar kepentingan orang lain dengan sengaja. Pada saat presentasi tenaga penjual menguraikan fitur-fitur produk bagi pelanggan. Menggunakan pendekatan kepuasan kebutuhan. biasanya mereka menjelaskan fitur - fitur penting dari

<sup>24</sup> Ali Ramadhan, *Alquran dan Hadist* (Cet.1, Jakarta :Erlangga, 2015)

produknya, menonjolkan kelebihan-kelebihannya dan menyebutkan contoh-contoh kepuasan konsumen. Oleh karena itu, dalam mempresentasikan suatu produk diharapkan untuk berbicara jujur dan transparan. Hal ini di terangkan dalam Surah Al Maidah ayat 8:

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ  
شَتَانُ قَوْمٍ عَلَىٰ ءَلَّا تَعْدِلُوا أَعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ  
خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿٨﴾

Terjemahnya:

“Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada taqwa. Dan bertaqwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.”<sup>25</sup>

M. Quraish Shihab menafsirkan mengenai Surah Al Maidah ayat 8 yaitu , hai orang-orang yang beriman, hendaklah kalian senantiasa menjalankan perintah-perintah Allah dan melaksanakan persaksian di antara manusia dengan benar. Janganlah kebencian kalian yang sangat kepada suatu kaum membawa kalian untuk bersikap tidak adil kepada mereka. Tetaplah berlaku adil, karena keadilan merupakan jalan terdekat menuju ketakwaan kepada Allah dan menjauhi kemurkaan-Nya. Takutlah kalian kepada Allah dalam setiap urusan. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui semua yang kalian perbuat dan Dia akan

---

<sup>25</sup> Kementerian Agama RI, *Al- Quran dan Terjemahannya* ( Cet. I; Jakarta: Lajnah Pentashihah Mushaf Al-Quran,2019)258.

memberi balasan yang setimpal.

Islam telah menyeru umat manusia untuk selalu konsisten dengan keadilan, baik dengan penguasa maupun dengan musuh. Maka, merupakan tindakan yang tidak benar kalau kebencian mengakibatkan perlakuan tidak adil. Hal itu diterapkan pada hubungan antar individu, dan hubungan antar institusi atau negara. Bersikap adil terhadap musuh diterangkan oleh al-Qur'ân secara sangat jelas, sebagai sikap yang mendekatkan diri kepada takwa. Seandainya prinsip keadilan itu diterapkan dalam hukum internasional, maka tidak akan ada peperangan<sup>26</sup>.

Hal itu di pertegas dalam wawancara oleh Ibu Sakina Rusda , narasumber pengguna kartu *member* Ponta bahwa :

“Ketika berbelanja di Alfamidi, saya harus lebih banyak bertanya mengenai jumlah poin saya dan kapan saya bisa menukarnya, karena masih bingung dengan fungsi kartu tersebut<sup>27</sup>”

Dari hasil wawancara dengan narasumber pengguna kartu *member* Ponta tersebut, penulis dapat menyimpulkan transparansi dalam alur pemberian potongan harga dengan penggunaan kartu *member* Ponta masih dipertanyakan dan perlu dikaji lebih dalam, maka dari itu dalam wawancara selanjutnya oleh narasumber Kepala Toko Alfamidi Wr. Supratman, Palu Barat bahwa :

“Disetiap transaksi, kasir akan menanyakan mengenai apakah sudah <sup>menjadi</sup> *member* atau belum, jika sudah poin nya akan disebutkan dan akan ditawarkan tebus murah ataupun penawaran lain, sedangkan info lain mengenai manfaat *member* Ponta biasanya di *share* via *chat whatsapp* , agar lebih efisien dalam pemberian informasi karena pihak Alfamidipun

---

<sup>26</sup> Quraish Shihab, “ *Tafsir Al- Mishbah*”, (Ciputat : Lentera Hati, 2002)12.

<sup>27</sup> Ibu Sakina Rusda, *Pengguna kartu member Ponta*, Wawancara oleh peneliti pada tanggal 04 Agustus 2022

juga mempunyai data nomor pengguna *member* Ponta tersebut<sup>28</sup>,

Hasil kedua wawancara tersebut, penulis dapat menyimpulkan bahwa, Informasi dan transparansi mengenai manfaat *member* Ponta didapatkan oleh konsumen jika *update* , maka dari itu prinsip ekonomi Islam dalam promosi penjualan yaitu prinsip transparansi atau kejujuran telah diterapkan pihak Alfamidi ,hanya kurang detail sehingga konsumen masih bingung.

#### 4. Prinsip keadilan

Keadilan merupakan pilar terpenting dalam ekonomi Islam. Penegakan keadilan telah ditekankan oleh al-Qur'an sebagai misi utama para Nabi yang diutus Allah termasuk penegakan keadilan ekonomi dan penghapusan kesenjangan pendapatan . Hal itu ada dalam Q.S. Al Hadid ayat 25:

لَقَدْ أَرْسَلْنَا رُسُلَنَا بِالْبَيِّنَاتِ وَأَنْزَلْنَا مَعَهُمُ الْكِتَابَ  
وَالْمِيزَانَ لِيَقُومَ النَّاسُ بِالْقِسْطِ وَأَنْزَلْنَا الْحَدِيدَ فِيهِ بَأْسٌ  
شَدِيدٌ وَمَنْفَعٌ لِلنَّاسِ وَلِيَعْلَمَ اللَّهُ مَن يَنْصُرُهُ وَرُسُلَهُ بِالْغَيْبِ إِنَّ اللَّهَ  
قَوِيٌّ عَزِيزٌ

Terjemahnya :

“Sungguh, Kami telah mengutus rasul-rasul Kami dengan bukti-bukti yang nyata dan kami turunkan bersama mereka kitab dan neraca (keadilan) agar manusia dapat berlaku adil. Dan Kami menciptakan besi yang mempunyai kekuatan, hebat dan banyak manfaat bagi manusia, dan agar Allah mengetahui siapa yang menolong (agama)-Nya dan rasul-rasul-Nya walaupun (Allah) tidak dilihatnya. Sesungguhnya Allah Mahakuat, Mahaperkasa<sup>29</sup>.”

Tafsir Quraish Shihab : Kami benar-benar telah mengutus para rasul yang

<sup>28</sup> Bapak Sukriandi, *Kepala Toko Alfamidi Wr.Supratman, palu Barat*, Wawancara oleh peneliti pada tanggal 04 Agustus 2022

<sup>29</sup> Kementerian Agama RI, *Al- Quran dan Terjemahnya* ( Cet. I; Jakarta: Lajnah Pentashihah Mushaf Al-Quran,2019)544.

Kami pilih dengan membawa beberapa mukjizat yang kuat. Bersama mereka juga Kami turunkan kitab suci-kitab suci yang mengandung hukum, syariat agama, dan timbangan yang mewujudkan keadilan dalam hubungan antar manusia. Lalu Kami juga menciptakan besi yang dapat dijadikan alat untuk menyiksa orang lain dalam peperangan di samping mempunyai banyak manfaat lain pada masa damai.

Semua karena manusia memanfaatkan besi dalam berbagai kebutuhan hidupnya dan agar Allah, dari alam gaib, mengetahui siapa saja yang membela agama dan rasul-rasul-Nya. Allah benar-benar Mahakuasa karena diri-Nya sendiri, dan tidak memerlukan bantuan siapa pun. Besi merupakan salah satu dari tujuh unsur kimia yang telah dikenal oleh ilmuwan-ilmuwan zaman dahulu yaitu emas, perak, air raksa, loyang, timah hitam, besi, dan timah, serta logam yang paling banyak tersebar di bumi.<sup>30</sup>

Hasil wawancara oleh Narasumber Bapak Sukriandi, Kepala Toko Alfamidi Wr.Supratman, Palu Barat bahwa :

“Informasi apapun dari harga dan lainnya mengenai produk Alfamidi sesuai dengan label ,tidak berbeda dan jikapun ada komplek terhadap *member* dan produk ataupun pelayanan bisa langsung melapor pada kasir kami<sup>31</sup>”

Dari wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa prinsip keadilan pada Alfamidi Wr.supratman, palu barat, tempat penelitian skripsi ini sudah diterapkan karena tidak adanya perbedaan pelayanan terhadap konsumen *member* Ponta maupun *non-member*.

##### 5. Prinsip Tepat Janji.

Dalam berpromosi janganlah mudah mengucapkan janji sekiranya janji tersebut tidak bisa ditepati. Ingkar janji dilarang dalam etika promosi Islam, hal

---

<sup>30</sup> Quraish Shihab, “ *Tafsir Al- Mishbah*”, Jakarta : Mizan Pustaka ,2007.

<sup>31</sup> Bapak Sukriandi, *Kepala Toko Alfamidi Wr.Supratman, Palu Barat*, Wawancara oleh peneliti pada tanggal 04 Agustus 2022

tersebut dapat merusak nilai-nilai islami. Allah SWT dan Rasulullah memberi aturan dan larangan dalam hal ini. Keutamaan seseorang pedagang yang tepat janji dan amanah akan dimuliakan dengan keutamaan besar dan kedudukan yang tinggi disisi Allah SWT, dan ketika menjaga agar senantiasa memenuhi akad dan janji serta kesepakatan - kesepakatan diantara kedua belah pihak (pembeli dan penjual), Allah SWT berfirman pada Q.S Al-Maidah ayat 1 :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ اٰجَلْتُمْ لَكُمْ بِهِيْمَةً  
 اَلَّا تَنْعَمُوْا اِلَّا بِمَا يُثَلٰى عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُجَلٰى الصَّيْدِ وَاَنْتُمْ حُرْمٌ اِنْ  
 اَللّٰهُ يَخْكُمُ مَا يَرِيْدُ ﴿١﴾

Terjemahnya:

“Wahai orang-orang yang beriman, penuhilah janji-janji. Dihalalkan bagimu hewan-hewan ternak, kecuali yang akan disebutkan kepadamu, dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang berihram (haji dan umrah). Sesungguhnya Allah menetapkan hukum sesuai dengan Dia kehendaki”.<sup>32</sup>

M. Quraish Shihab dalam buku “*Al Misbah*” menafsirkan mengenai Surah Al Maidah ayat 1 yaitu, Surah al-Maidah termasuk kelompok surat Madaniyyah. Surat ini berisikan 120 ayat, dan merupakan surat yang terakhir kali turun. Dalam surat ini terdapat berbagai hukum mengenai kewajiban memenuhi janji secara umum, baik janji antara hamba dengan Tuhannya maupun janji antar sesama manusia, mengenai makanan yang halal dan yang haram, dan mengawini wanita *Ahl al-Kitab* serta rukun wudu dan *tayamum*.

Selain itu, juga terdapat keterangan mengenai pencarian keadilan bersama

---

<sup>32</sup> Departemen agama republik indonesia, Al-Qur'an dan terjemahan, Surabaya : CV karya utama, 2005.

musuh, isyarat akan nikmat Allah kepada orang-orang Islam, kewajiban menjaga dan memelihara kitab suci, keterangan mengenai orang-orang Yahudi yang mengubah firman-firman Allah dari yang sebenarnya, keterangan mengenai orang-orang Nasrani yang melupakan sebagian dari apa yang diingatkan kepada mereka. Juga terdapat keterangan mengenai kekafiran orang-orang Nasrani itu dengan mengatakan bahwa Isa Al- Masih adalah anak Allah, dan keterangan mengenai sikap orang-orang Yahudi yang menganggap bohong orang-orang Nasrani dengan mengaku bahwa Yahudi adalah anak-anak dan kekasih-kekasih Allah.

Surat ini juga menetapkan kekafiran kaum Nasrani yang mengatakan bahwa Allah adalah salah satu dari tiga tuhan, dan penjelasan al-Quran bahwa sebagian kaum Nasrani telah mengikuti kebenaran dan beriman kepadanya, larangan bagi orang yang beriman untuk mengharamkan sebagian makanan yang diharamkan baginya, kafarat melanggar sumpah, larangan meminum khamar, keterangan manasik haji dan kemuliaan Ka'bah serta bulan-bulan suci, kebatilan orang-orang Arab yang telah mengharamkan sesuatu kepada diri mereka tanpa bukti dan alasan, dan hukum wasiat dalam bepergian. Selanjutnya pada akhir surat ini dijelaskan mengenai mukjizat Nabi Isa a.s dan kekufuran Bani Israil terhadapnya serta terbebasnya Nabi Isa a.s dari mereka yang menyembahnya.

Semua yang ada di langit dan di bumi adalah kepunyaan Allah semata, dan Dia adalah Mahakuasa. Hai orang-orang yang beriman, penuhilah semua janji kalian kepada Allah dan janji antara sesama kalian. Allah telah menghalalkan daging unta, sapi dan kambing, kecuali apa yang telah diharamkan-Nya. Kalian tidak boleh berburu binatang darat pada saat melaksanakan ihram, atau ketika sedang berada di tanah haram.

Sesungguhnya Allah menetapkan semua apa yang dikehendaki dengan

adil, dan ini semua adalah perjanjian Allah dengan kalian termasuk dalam janji yang harus dipenuhi dalam ayat ini adalah janji yang diucapkan kepada sesama manusia. *Uqud* bentuk jamak dari *aqd*, perjanjian yang digunakan dalam ayat ini, pada dasarnya berlangsung antara dua pihak. Kata 'aqd itu sendiri mengandung arti penguatan, pengukuhan, berbeda dengan janji, perjanjian yang berasal dari satu pihak saja, dan termasuk di dalamnya memenuhi kehendak pribadi. Dengan demikian, dapat dipahami bahwa al-Qur'ân lebih dahulu berbicara mengenai pemenuhan janji daripada undang-undang positif<sup>33</sup>.

Selanjutnya hasil wawancara oleh Narasumber Bapak Sukriandi, Kepala Toko Alfamidi Wr.Supratman, Palu Barat bahwa :

“Alfamidi telah memberikan banyak promo disetiap transaksi dan semakin sering bertransaksi dan jumlah pembelian yang banyak, maka poin dari *memberPonta* pun semakin banyak dan bisa ditukarkan dalam bentuk hadiah ataupun potongan harga, pada promo yang disembarkanpun Alfamidi selalu memberi yang terbaik<sup>34</sup>”

Hasil dari wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa prinsip tepat janji pada Alfamidi Wr.supratman, palu barat, tempat penelitian skripsi ini sudah diterapkan karena tidak adanya obral janji yang tidak sesuai dengan promo Alfamid..

---

<sup>33</sup> Quraish Shihab, “*Tafsir Al- Mishbah*”, Ciputat : Mizan 2007.

<sup>34</sup> Bapak Sukriandi, *Kepala Toko Alfamidi Wr.Supratman, Palu Barat*, Wawancara oleh peneliti pada tanggal 04 Agustus 2022

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### ***A. Kesimpulan***

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Tinjauan Ekonomi Islam terhadap pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu *member* Ponta dalam transaksi jual beli di Alfamidi Wr.Supratman,Palu Barat , maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Mekanisme pemberian potongan harga dengan penggunaan kartu *member* Ponta dalam transaksi jual beli di Alfamidi Wr. Supratman, Palu Barat dapat dilakukan dengan melalui 2 tahapan proses yaitu, pertama dengan mendaftarkan diri sebagai anggota atau *member* Ponta pada kasir Alfamidi dengan cukup membawa kartu identitas diri ( KTP dan SIM ) dan juga mempunyai nomor *handphone* yang aktif, tahapan kedua adalah dengan sering melakukan transaksi pembelian di Alfamidi agar mendapatkan poin poin untuk ditukarkan sebagai promo pemotongan harga ataupun tebus murah. Pemberian potongan harga dengan penggunaan kartu *member* Ponta bukan hanya berlaku di Alfamidi Wr.Supratman, Palu Barat, tetapi juga berlaku digerai Alfamidi lainnya.

2. Adapun perspektif ekonomi Islam yang berkaitan dengan promo penjualan / potongan harga di tinjau dari 5 prinsip ekonomi Islam, yaitu prinsip *taawun*, prinsip suka sama suka yang implementasinya adalah tidak adanya paksaan dalam pembuatan kartu *member* Ponta dan pembelian produk maka dapat disimpulkan konsumen dan pihak Alfamidi telah menerapkan prinsip tersebut, prinsip kedua yaitu prinsip transparansi/ kejujuran, implementasinya pada Alfamidi yaitu

dengan memberikan informasi yang benar kepada konsumen seperti dengan informasi tentang promo yang berlaku, harga yang berubah sehingga prinsip transparansi / kejujuran telah diterapkan oleh pihak Alfamidi dan konsumen, prinsip ketiga yaitu prinsip keadilan yang dimana prinsip keadilan pada penerapannya di Alfamidi seperti tidak membedakan pelayanan terhadap konsumen manapun baik pengguna kartu *member* Ponta maupun *non member*, prinsip keempat adalah prinsip tepat janji implementasinya pada Alfamidi pada konsumen adalah dengan memberikan hadiah ataupun potongan harga dan poin pada konsumen sesuai dengan informasi promo yang ada.

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan maka selanjutnya penulis menyampaikan saran-saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Saran yang bisa disampaikan dari hasil penelitian yang didapat adalah sebagai berikut:

1. Bagi konsumen (masyarakat), terlebih dahulu harus menggali, mengetahui dan memahami berbagai informasi mengenai berbagai macam promo yang akan diberikan oleh pihak penjual agar terjadi keseimbangan baik hak maupun tanggungjawab yang terpenuhi.
2. Bagi pihak Alfamidi Wr.Supratman, Palu Barat, diharapkan memberikan penjelasan informasi tentang produk yang akan diperjualbelikan kepada pihak konsumen baik mengenai kelebihan ataupun kekurangan yang terkandung dalam produk tersebut. Alfamidi Wr.Supratman, Palu Barat harus tetap sering mengadakan promo karena selama ini gencaran promo adalah salah satu daya tarik pada konsumen yang dimana Alfamidi Wr.Supratman, Palu Barat merupakan tempat berbelanja hemat yang memberikan keuntungan diskon bagi

konsumennya.

3. Bagi penulis agar dapat meneliti subjek kartu *member* dengan mengikuti perkembangan situasi yang seiring waktu berjalan dan dapat memberikan pembaharuan penelitian.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Jalil, Afni. "Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap usaha Bisnis muslim", Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah, Palu: 2020
- Aziz, Abdul. *Etika Bisnis Perspektif islam*, Cet;1, Bandung: Alfabeta,2013.
- Arifin, "Tinjauan hukum Islam terhadap pemberian potongan harga dengan menggunakan kartu member dalam transaksi jual beli dan relevansinya dengan UU No. \* tahun 1999 tentang perlindungan konsumen di alfamart kelurahan Ngalian".Skripsi. Mahasiswa Jurusan Hukum islam, Institut Agama Islam Walisongo, Semarang : 2011
- Arifin,Syamsu. L. "Member card dalam transaski jual beli di minimarket kecamatan soreang kota Pare Pare Perspektif Ekonomi Islam)". Skripsi mahasiswa Jurusan Hukum Islam, Institut Agama Islam Negeri Pare Pare, 2018.
- Arifin, Imron. *Penulis Kualitatif dalam Ilmu Ilmu Sosial Dan Keagamaan*, Cet; 1, Bandung :Remaja Nodakarya,1991.
- Al-Quran Alkarim dan Terjemahannya, Surabaya: Halim,2013.
- Cardiani,Lokita Galih. "Praktek Penggunaan member card dalam transaksi jual beli perspektif hukum islam (studi kasus di toko fashion purwokerto", Skripsi .Mahasiswa Fakultas Syariah, Institut Agma Islam Negeri Purwokerto, 2018.
- Chaunddry,Muhammad Sharif. "Sistem Ekonomi Islam", Jakarta: Kencana,2012.
- Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Qur'an dan terjemahan, Surabaya : CV. Karya utama, 2005.
- Departemen Agama RI, *AL-Quran dan Terjemahannya*, Jakarta: PT.Sygma Examedia Arkanleema,2014.
- Hasan, Ali. " *Manajemen Bisnis Syariah kaya di dunia terhormat di akhira*", Yogyakarta: Pustaka pelajar,2009.
- Halim, Abdul. *Akuntansi Keuangan Daerah*, Jakarta : Salemba Empar,2013.
- Idris,Amiruddin. "Ekonomi Publik" ,Cet; 1, Yogyakarta: Deepublish,2018.
- Jurnal Ekonomi Pembangunan, *vol., No. 1*, 2020.
- Kareem,Ramadhan. "Hubungan Citra merek ( Brand Image) dan Keputusan Pembelian Kasus Bank Muamalat Indonesia, Palembang :2018.
- Kementerian Agama RI, " *Al-Quran dan terjemahannya*“,Cet;1, Jakarta: Lajnah Pentashihah Mushaf Al –Quran , 2019.
- Lower,Cristoper. "Kamus Lengkap Ekonomi", Jakarta : Erlangga,1998.
- Mangin, Burhan. "Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi". Jakarta: Kencana,2013.
- Muh Ammad bin ismail al Mughfirah al Bukhari, " *Shahih al Bukhari*", Beirut: dari Ibn majah,2007.

- Mujahidin, "*Jurnal manajemen dan akuntansi* ", Jakarta : Erlangga,2011.
- Nasution,Mustafa Edwin. et al. op. Cit.
- Nasir,Muhammad. "*Metode penelitian* ",Jakarta : Ghalia Indonesia,1998.
- Nuriatullah, "*Pengaruh Motivasi terhadap Peningkatan Produktivitas Kinerja Karyawan Pada Tamzis Baittuttanwil Area yogyakarta* ",Jurnal Ilmu Perbankan dan keuangan Syariah, Institut Agama Islam Negeri Palu.
- Ortega, Daniel. "*Pengaruh media promosi perbankan syariah terhadap minat menabung masyarakat di bank syariah*",Jurnal Ekonomi Syariah Volume 5, Nomor 1, Universitas Juanda Bogor, Jawa Barat : 2017..
- Oktaviani,Dwi. "*Pemberian Potongan Harga dengan kartu member dalam transaksi Jual beli di grosir batik Yudhistira Yogyakarta ditinjau dari hukum islam dan Undang undang perlindungan Konsumen* ",Skripsi . Mahasiswa Jurusan Hukum, Universitas negeri Islam Sunan Kalijaga, Yogyakarta: 2018.
- Reksopriyanto, "*Sistem ekonomi dan demokrasi ekonomi*", Jakarta: Bina Rafika,2004.
- Rihda,Akram. "*pintar mengelola keuangan keluarga sakinah*", Cet; 1, Solo : Tayiba Media,, 2014
- Shihab, Quraish. "*Tafsir Al- Mishbah Surah Alfatihah – Al Baqarah*,Cet; 1, Ciputat: Lentera Hati,2000.
- Shihab,Quraish. "*Tafsir Al- Mishbah*",Cet; 1, Ciputat: Mizan,2002.
- Shibab, M. Quraish *Tafsir Al-Misbah,Pesan, Kesan, Dan Keserasaian Al-Qur'an*. Jakarta, Lentera Hati,2002. Vol.10.
- Sukirno, Sadono. *Makro Ekonomi Teori Pengantar* Ed; III, Jakarta: Rajawali Pers,2015
- Susanti,Feбри. "*Pengaruh bauran Harga Terhadap keputusan klien dalam memilih radio carano sebagai media promosi iklan*",Jurnal KBP Volume 3,No. 1, STIE KBP Padang :2015
- Thamrin, Abdullah. "*Manajemen Pemasaran*", Jakarta: Rajawali Pers,2014.
- Vera,Ayu. "*Pengaruh berbagai variabel terhadap keputusan berbelanja di Alfamidi dan implikasinya terhadap ritel tradisional*", Skripsi. Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah, Institut Agama Islam Negeri Palu, Palu: 2019.
- Yoelianti, Anggit. "*Pengaruh promosi penjualan terhadap minat beli produk fashion dengan gaya hidup sebagai variabel moderator . survei konsumen pada jejaring sosial*", Jurnal manajemen, Universitas Serang Raya, Serang : 2018.
- Yusuf, Muri. "*Metode Penelitian Kuantitatif dan kualitatif, gabungan*", Jakarta : PT.Prenda Media Group,2014.
- Yahia Abdel, "*Kartu Diskon :kebenaran Ulama Lainnya tentang putusan*", [www.alukah.net/sharia/0/100469/](http://www.alukah.net/sharia/0/100469/) diakses oleh peneliti.

## PEDOMAN WAWANCARA

### A. Wawancara Kepada PT.Midi Utama Indonesia Tbk ( Alfamidi) Palu.

1. Bagaimana pendapat anda tentang konsumen Alfamidi Palu ?
2. Sebelum menjadi *member* pontas Alfamidi, pelayanan apa saja yang diberikan kepada konsumen Alfamidi Palu ?
3. Ada berapa jenis dari kartu *member* pontas Alfamidi ?
4. Apa saja persyaratan mendaftar sebagai *member* pontas Alfamidi ?
5. Bagaimana skema pemberian potongan harga dengan penggunaan kartu *member* pontas Alfamidi ?
6. Apa kelebihan dan manfaat dari Kartu *member* pontas Alfamidi.?
7. Sejauh mana pengaruh adanya penggunaan *member pontas* Alfamidi dalam mendongkrak penjualan pada Alfamidi Palu?
8. Apakah ada kendala dalam pemberlakuan program program untuk konsumen sebagai pengguna kartu *member* pontas Alfamidi ?
9. Apakah ada syarat dan ketentuan khusus untuk pengguna kartu *member* pontas dan *non member* dalam promo potongan harga dalam transaksi ?

### B. Wawancara Kepada Konsumen Pengguna Kartu *Member* Pontas Alfamidi Palu.

1. Mengapa anda memilih berbelanja di Alfamidi Palu.?
2. Apa alasan utama anda tertarik menjadi *member* pontas Alfamidi Palu.?
3. Apa saja keuntungan yang dirasakan dalam penggunaan kartu *member* pontas dalam transaksi anda jika berbelanja di Alfamidi Palu?

4. Apakah anda suda mengetahui dengan benar mengenai promo promo yang diberikan pihak Alfamidi kepada pengguna kartu *member* pontaAlfamidi ?
5. Bagaimana sikap anda terhadap adanya potongan harga dalam promosi *member* pontaAlfamidi ?
6. Apakah setiap ada promo, anda memnfaatkan dengan baik promo tersebut ?
7. Menurut pendapat anda, apa kelebihan dan kekurangan dari adanya penggunaan *member* ponta Alfamidi ?

### **C. ANGKET**

PEMBERIAN POTONGAN HARGA DENGAN PENGGUNAAN KARTU *MEMBER* PONTA DALAM TRANSAKSI JUAL BELI DI ALFAMIDI WR SUPRATMAN, PALU BARAT.

NAMA : ANDI TENRI DYHK

NIM 183120163

JURUSAN : EKONOMI SYARIAH

Responden yang terhormat,

Saya memohon kesedian saudara untuk mengisi daftar pertanyaan penelitian ini. Angket ini diedarkan kepada saudara dengan maksud mendapatkan informasi sehubungan dengan pemberian potongan harga dengan penggunaan kartu *member* onta dalam transaksi jual beli di Alfamidi Wr.Supratman, Palu Barat. Informasi yang saudara berikan adalah sebagai data penelitian dalam rangka penyusunan skripsi. Partisipasi saudara dalam memberikan informasi sangat kami harapkan , atas bantuan dan kasedia saudara dalam mengisi angket ini, saya ucapkan banyak terimakasih.

Petunjuk Pengisian

- Jawablah setiap pertanyaan sesuai dengan pendapat saudara.
- Jawaban dapat berupa uraian panjang lebar sesuai kehendak saudara.
- Mohon untuk menjawab semua pertanyaan.

## LAMPIRAN :

### ANGKET NARASUMBER

#### A. ANGGKET UNTUK PIHAK ALFAMIDI.

1. Nama : Alamsyah

Jabatan : People Development Manager

Umur : 32 Tahun

Pertanyaan :

1. Bagaimana pendapat anda tentang konsumen Alfamidi Palu ?  
Jawab : Sangat Konsumtif dan merespon dengan baik adanya Alfamidi di tengah tengah pasar modern
2. Sebelum menjadi *member* pontas Alfamidi, pelayanan apa saja yang diberikan kepada konsumen Alfamidi Palu ?  
Jawab : Pelanggan cukup berbelanja di Alfamidi , jika berminat bisa langsung ke kasir untuk mendaftar member alfamidi atau bisa dengan aplikasi Alfakriing
3. Ada berapa jenis dari kartu *member* pontas Alfamidi ?  
Jawab : Hanya satu jenis tanpa tingkatan kelas
4. Apa saja persyaratan mendaftar sebagai *member* pontas Alfamidi ?  
Jawab : Cukup dengan Kartu identitas dan nomor handphone yang aktif
5. Bagaimana skema pemberian potongan harga dengan penggunaan kartu *member* pontas Alfamidi ?  
Jawab : pengguna kartu *member* pontas jika melakukan transaksi per 200 rupiahnya bisa mendapatkan poin yang bisa ditukarkan dalam bentuk hadiah ataupun potongan harga dengan syarat dan ketentuan yang berlaku, seperti jika poin sudah mencapai batas penukaran

6. Apa kelebihan dan manfaat dari Kartu *member* *ponta* Alfamidi.?

Jawab : Memiliki banyak keuntungan seperti di waktu waktu tertentu beberapa promo dan barang menarik seperti cangkir mewah yang harga aslinya Rp.100.000 an jika ditukarkan dengan poin bisa ditebus dengan harga Rp.40.000an saja

7. Sejauh mana pengaruh adanya penggunaan *member* *ponta* Alfamidi dalam mendongkrak penjualan pada Alfamidi Palu?

Jawab : adanya promo dalam penggunaan kartu *member* sangat menarik konsumen Alfamidisehingga daya beli masyarakat juga tinggi dengan berbagai keuntungan

8. Apakah ada kendala dalam pemberlakuan program program untuk konsumen sebagai pengguna kartu *member* *ponta* Alfamidi ?

Jawab : kendala dalam apapun pasti ada tetapi dalam meningkatkan kepercayaan masyarakat Palu dalam ketertarikan berbelanja di Alfamidi merupakan dasar prioritas Alfamidi

9. Apakah ada syarat dan ketentuan khusus untuk pengguna kartu *member* *ponta* dan *non member* dalam promo potongan harga dalam transaksi ?

Jawab :tidak ada, bedanya hanya keuntungan jika bermember lebih besar

2>Nama : Syafaat

Jabatan : Personalia

Umur :25 Tahun

Pertanyaan :

1. Bagaimana pendapat anda tentang konsumen Alfamidi Palu ?

Jawab : Baik dan sangat mempengaruhi perekonomian Palu

2. Sebelum menjadi *member* *ponta* Alfamidi, pelayanan apa saja yang diberikan kepada konsumen Alfamidi Palu ?

Jawab :hanya pelayanan seperti konsumen lainnya

3. Ada berapa jenis dari kartu *member* *ponta*Alfamidi ?

Jawab :satu

4. Apa saja persyaratan mendaftar sebagai *member* *ponta* Alfamidi ?

Jawab : KTP + nomor handphone

5. Bagaimana skema pemberian potongan harga dengan penggunaan kartu *member* *ponta* Alfamidi ?

Jawab :pengguna kartu *member* *ponta* jika melakukan transaksi per 200 rupiahnya bisa mendapatkan poin yang bisa ditukarkan dalam bentuk hadiah ataupun potongan harga dengan syarat dan ketentuan yang berlaku, seperti jika poin sudah mencapai batas penukaran

6. Apa kelebihan dan manfaat dari Kartu *member* *ponta* Alfamidi.?

Jawab : Memiliki banyak keuntungan dan beberapa promo serta potongan harga ,manfaatnya yaitu bisa mendapatkan poin dan tanpa perlu membawa kartu fisik, nomor hppun bisa

7. Sejauh mana pengaruh adanya penggunaan *member* *ponta* Alfamidi dalam mendongkrak penjualan pada Alfamidi Palu?

Jawab : sangat mendongkrak pembelian

8. Apakah ada kendala dalam pemberlakuan program program untuk konsumen sebagai pengguna kartu *member* *ponta* Alfamidi ?

Jawab : kemungkinan besar tidak ada

9. Apakah ada syarat dan ketentuan khusus untuk pengguna kartu *member* *ponta* dan *non member* dalam promo potongan harga dalam transaksi ?

Jawab :tidak ada

3. Nama : Sukriandi

Jabatan : Kepala Toko Alfamidi Wr. Supratman, Palu Barat

Umur : 24 Tahun

Pertanyaan :

1. Bagaimana pendapat anda tentang konsumen Alfamidi Palu ?

Jawab : sangat responsif dalam transaksi

2. Sebelum menjadi *member* *ponta* Alfamidi, pelayanan apa saja yang diberikan kepada konsumen Alfamidi Palu ?

Jawab : Pelanggan cukup berbelanja di Alfamidi, jika berminat bisa langsung ke kasir untuk mendaftar *member* alfamidi atau bisa dengan aplikasi Alfakriing

3. Ada berapa jenis dari kartu *member* *ponta* Alfamidi ?

Jawab : Hanya satu jenis

4. Apa saja persyaratan mendaftar sebagai *member* *ponta* Alfamidi ?

Jawab : Cukup dengan Kartu identitas dan nomor handphone yang aktif

5. Bagaimana skema pemberian potongan harga dengan penggunaan kartu *member* *ponta* Alfamidi ?

Jawab : pengguna kartu *member* *ponta* jika melakukan transaksi per 200 rupiahnya bisa mendapatkan poin yang bisa ditukarkan dalam bentuk hadiah ataupun potongan harga dengan syarat dan ketentuan yang berlaku, seperti jika poin sudah mencapai batas penukaran

6. Apa kelebihan dan manfaat dari Kartu *member* *ponta* Alfamidi.?

Jawab : tentunya berbeda dengan konsumen *nonmember*, banyak promo disetiap harinya

7. Sejauh mana pengaruh adanya penggunaan *member* *ponta* Alfamidi dalam mendongkrak penjualan pada Alfamidi Palu?

Jawab : adanya promo dalam penggunaan kartu *member* sangat meningkatkan daya beli

8. Apakah ada kendala dalam pemberlakuan program program untuk konsumen sebagai pengguna kartu *member* pontal Alfamidi ?

Jawab : tidak ada, karean itu merupakan salah satu visi misi perusahaan memprioritaskan konsumen

9. Apakah ada syarat dan ketentuan khusus untuk pengguna kartu *member* pontal dan *non member* dalam promo potongan harga dalam transaksi ?

Jawab :tidak ada

## **B. ANGGKET UNTUK PENGGUNA KARTU MEMBER PONTA**

1. Nama : Gunawan H Mala

Narasumber : Pengguna Kartu *Member* Pontal

Umur : 24 Tahun

Pertanyaan :

1. Mengapa anda memilih berbelanja di Alfamidi Palu.?

Jawab :Dekat dan nyaman jika berbelanja dan lengkap pula

2. Apa alasan utama anda tertarik menjadi *member* pontal Alfamidi Palu.?

Jawab :Pertama karena ditawarkan, karena gratis jadi tertarik ternyata banyak keuntungan yang di peroleh

3. Apa saja keuntungan yang dirasakan dalam penggunaan kartu *member* pontal dalam transaksi anda jika berbelanja di Alafmidi Palu?

Jawab : tebus murah dan lainnya

4. Apakah anda suda mengetahui dengan benar mengenai promo promo yang diberikan pihak Alfamidi kepada pengguna kartu *member* pontalAlfamidi ?

Jawab : sedikit

5. Bagaimana sikap anda terhadap adanya potongan harga dalam promosi *member* pontalAlfamidi ?

Jawab : sangat menguntungkan

6. Apakah setiap ada promo, anda memnfaatkan dengan baik promo tersebut ?

Jawab :Iya karena dekat dari rumah juga Alfamidinya

7. Menurut pendapat anda, apa kelebihan dan kekurangan dari adanya penggunaan *member* ponta Alfamidi ?

Jawab : keuntungannya banyak kalau kekurangannya belum tahu

2>Nama : Sakinah Rusda

Narasumber : Pengguna Kartu *Member* Ponta

Umur : 25 Tahun

Pertanyaan :

1. Mengapa anda memilih berbelanja di Alfamidi Palu.?

Jawab :lengkap dan tidak jauh serta bersih

2. Apa alasan utama anda tertarik menjadi *member* ponta Alfamidi Palu.?

Jawab :karean sering melihat promo promo di katalog dan iklannya

3. Apa saja keuntungan yang dirasakan dalam penggunaan kartu *member* ponta dalam transaksi anda jika berbelanja di Alafmidi Palu?

Jawab : poinnya bisa ditukarkan dengan hadiah menarik dan lainnya

4. Apakah anda suda mengetahui dengan benar mengenai promo promo yang diberikan pihak Alfamidi kepada pengguna kartu *member* pontaAlfamidi ?

Jawab : iyaa tahu

5. Bagaimana sikap anda terhadap adanya potongan harga dalam promosi *member* pontaAlfamidi ?

Jawab : sangat menarik daya beli karena promonya banyak dan murah murah

6. Apakah setiap ada promo, anda memnfaatkan dengan baik promo tersebut ?

Jawab :Iya

7. Menurut pendapat anda, apa kelebihan dan kekurangan dari adanya penggunaan *member* ponta Alfamidi ?

Jawab : keuntungannya banyak disetiap harinya

3. Nama : Ica

Narasumber : Pengguna Kartu *Member* Ponta

Umur : 22 Tahun

Pertanyaan :

1. Mengapa anda memilih berbelanja di Alfamidi Palu.?

Jawab :nyaman dan cepat ,tidak ribet

2. Apa alasan utama anda tertarik menjadi *member* ponta Alfamidi Palu.?

Jawab :karean banyak promo dan juga cara mendaftarnya gampang

3. Apa saja keuntungan yang dirasakan dalam penggunaan kartu *member* ponta dalam transaksi anda jika berbelanja di Alfamidi Palu?

Jawab : potongan harga di beberapa pembelian ,ada juga promo lainnya

4. Apakah anda suda mengetahui dengan benar mengenai promo promo yang diberikan pihak Alfamidi kepada pengguna kartu *member* pontaAlfamidi ?

Jawab : sedikit

5. Bagaimana sikap anda terhadap adanya potongan harga dalam promosi *member* pontaAlfamidi ?

Jawab : senang karean promonya memang murah

6. Apakah setiap ada promo, anda memnfaatkan dengan baik promo tersebut ?

Jawab :jarang

7. Menurut pendapat anda, apa kelebihan dan kekurangan dari adanya penggunaan *member* ponta Alfamidi ?

Jawab : keuntungannya banyak kekuranganya itu kurang jelas promo dan lainnya bagaimana cara memperoleh potongan harganya

4. Nama : Tasya

Narasumber : Pengguna Kartu *Member* Ponta

Umur : 29 Tahun

Pertanyaan :

1. Mengapa anda memilih berbelanja di Alfamidi Palu.?

Jawab : Dekat dan nyaman jika berbelanja dan lengkap

2. Apa alasan utama anda tertarik menjadi *member* Ponta Alfamidi Palu.?

Jawab : Pertama karena ditawarkan, karena gratis juga

3. Apa saja keuntungan yang dirasakan dalam penggunaan kartu *member* Ponta dalam transaksi anda jika berbelanja di Alfamidi Palu?

Jawab : tebus murah dan penukaran poin

4. Apakah anda sudah mengetahui dengan benar mengenai promo promo yang diberikan pihak Alfamidi kepada pengguna kartu *member* Ponta Alfamidi ?

Jawab : iya

5. Bagaimana sikap anda terhadap adanya potongan harga dalam promosi *member* Ponta Alfamidi ?

Jawab : bagus, bisa ditingkatkan lagi

6. Apakah setiap ada promo, anda memanfaatkan dengan baik promo tersebut ?

Jawab : Iya

7. Menurut pendapat anda, apa kelebihan dan kekurangan dari adanya penggunaan *member* Ponta Alfamidi ?

Jawab : hanya keuntungan saja yang dimana promonya banyak dan nyata

5. Nama : Ikra

Narasumber : Pengguna Kartu *Member* Ponta

Umur : 20 Tahun

Pertanyaan :

1. Mengapa anda memilih berbelanja di Alfamidi Palu.?

Jawab : karena dekat dari rumah

2. Apa alasan utama anda tertarik menjadi *member* ponta Alfamidi Palu.?

Jawab : ditawarkan kasir

3. Apa saja keuntungan yang dirasakan dalam penggunaan kartu *member* ponta dalam transaksi anda jika berbelanja di Alfamidi Palu?

Jawab : promo yang banyak , minuman , makanan dan kosmetik semua sering ada promonya

4. Apakah anda sudah mengetahui dengan benar mengenai promo promo yang diberikan pihak Alfamidi kepada pengguna kartu *member* ponta Alfamidi ?

Jawab : sedikit

5. Bagaimana sikap anda terhadap adanya potongan harga dalam promosi *member* ponta Alfamidi ?

Jawab : sangat menguntungkan saya sebagai mahasiswa yang harus irit

6. Apakah setiap ada promo, anda memanfaatkan dengan baik promo tersebut ?

Jawab : Iya karena dekat dari rumah juga Alfamidinya

7. Menurut pendapat anda, apa kelebihan dan kekurangan dari adanya penggunaan *member* ponta Alfamidi ?

Jawab : sering promo

6. Nama : Devitasari

Narasumber : Pengguna Kartu *Member* Ponta

Umur : 25 Tahun

Pertanyaan :

1. Mengapa anda memilih berbelanja di Alfamidi Palu.?

Jawab : Dekat dan nyaman jika berbelanja dan lengkap pula

2. Apa alasan utama anda tertarik menjadi *member* ponta Alfamidi Palu.?

Jawab : pertama coba pake aplikasi Alfakriing ternyata banyak diskonnya

3. Apa saja keuntungan yang dirasakan dalam penggunaan kartu *member* ponta dalam transaksi anda jika berbelanja di Alfamidi Palu?

Jawab : diskon di beberapa event

4. Apakah anda sudah mengetahui dengan benar mengenai promo promo yang diberikan pihak Alfamidi kepada pengguna kartu *member* ponta Alfamidi ?

Jawab : sedikit

5. Bagaimana sikap anda terhadap adanya potongan harga dalam promosi *member* ponta Alfamidi ?

Jawab : sangat senang karena bisa dapat promo

6. Apakah setiap ada promo, anda memanfaatkan dengan baik promo tersebut ?

Jawab : terkadang

7. Menurut pendapat anda, apa kelebihan dan kekurangan dari adanya penggunaan *member* ponta Alfamidi ?

Jawab : kekurangan hanya kurang transparan dalam pemberian informasi promo

7. Nama : Rahmawati .S

Narasumber : Pengguna Kartu *Member* Ponta

Umur : 24 Tahun

Pertanyaan :

1. Mengapa anda memilih berbelanja di Alfamidi Palu.?

Jawab : Dekat dan modern

2. Apa alasan utama anda tertarik menjadi *member* ponta Alfamidi Palu.?

Jawab : karena berbagi macam promo di katalog dengan penggunaan kartu *member*

3. Apa saja keuntungan yang dirasakan dalam penggunaan kartu *member* ponta dalam transaksi anda jika berbelanja di Alfamidi Palu?

Jawab : ada hadiah dan potongan harga, poin juga bisa ditukarkan barang atau pulsa

4. Apakah anda sudah mengetahui dengan benar mengenai promo promo yang diberikan pihak Alfamidi kepada pengguna kartu *member* ponta Alfamidi ?

Jawab : iya

5. Bagaimana sikap anda terhadap adanya potongan harga dalam promosi *member* ponta Alfamidi ?

Jawab : sangat menguntungkan dan murah

6. Apakah setiap ada promo, anda memanfaatkan dengan baik promo tersebut ?

Jawab : Iya karena dekat dari rumah juga Alfamidinya

7. Menurut pendapat anda, apa kelebihan dan kekurangan dari adanya penggunaan *member* ponta Alfamidi ?

Jawab : keuntungannya banyak kalau kekurangannya belum tahuc

LAMPIRAN PENGAJUAN JUDUL

 KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALU  
الجامعة الإسلامية الحكومية فالو  
STATE INSTITUTE FOR ISLAMIC STUDIES PALU  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Diponegoro No.23 Palu. Telp. 0451-480798, Fax. 0451-480165.  
Website : www.iainpalu.ac.id email: humas@iainpalu.ac.id

---

**PENGAJUAN JUDUL SKRIPSI**

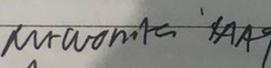
Nama	: Andi Tenri Dewi Yuliatari H.K	NIM	: 183120163
TTL	: Kupang, 02 Juli 1996	Jenis Kelamin	: Perempuan
Jurusan	: Ekonomi Syariah	Semester	: VII
Alamat	: Jln. Kamboja	HP	: 0852 - 4743 - 0022

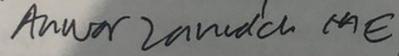
Judul :

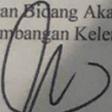
- o Judul I  
Pembinaan potongan harga dengan penggunaan kartu member dalam transaksi jual beli di Alfamart (perspektif Ekonomi Islam)
- o Judul II  
Analisis sistem jual beli LON pada petani tanaman loli (studi pada kebun kopi, desa Tanjung Angin, Sulawesi Tengah)
- o Judul III  
Faktor faktor minat dan perilaku terhadap zakat, Infaq dan sadaqah (studi Dosen dan Pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Palu)

Palu, 25 oktober 2021  
Mahasiswa,  
  
Andi Tenri DPHK  
NIM 183120163

Telah disetujui penyusunan skripsi dengan catatan :

Pembimbing I :  M. Nurwanita SAg

Pembimbing II :  Anwar Zamudh MAE

a.n. Dekan Wakil Dekan Bidang Akademik Dan Pengembangan Kelembagaan,  <b>Prof. H. Nurjani, S.Pd., S.Sos., M.Com., Ph.D</b> NIP. 196903011999031005	Ketua Jurusan,  <b>Dr. Siti Muryahidah, M.Th.I.</b> NIP. 19670710 19903 2 005
--	--

## LAMPIRAN SK PEMBIMBING

KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALU  
NOMOR 053 TAHUN 2021

TENTANG

PENUNJUKAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM IAIN PALU  
TAHUN AKADEMIK 2020/2021

- Membaca : Surat saudara : **Andi Tenri Dewi Yuliasari H.K / NIM 18.3.12.0163** mahasiswa jurusan **Ekonomi Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu, tentang pembimbingan penulisan skripsi pada program Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu dengan judul skripsi : **Pembelian Potongan Harga Dengan Penggunaan Kartu Member Dalam Transaksi Jual Beli Di Alfamidi (Perspektif Ekonomi Islam)**
- Menimbang : a. Bahwa untuk kelancaran pelaksanaan pembimbingan skripsi tersebut, dipandang perlu untuk menunjuk dosen pembimbing mahasiswa yang bersangkutan.  
b. Bahwa mereka yang namanya tercantum dalam keputusan ini dipandang cakap dan mampu melaksanakan tugas pembimbingan tersebut.  
c. Bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana pada huruf a dan b tersebut, dipandang perlu menetapkan Keputusan Dekan dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu.
- Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;  
2. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;  
3. Peraturan Pemerintah Nomor 32 Tahun 2013 tentang Standar Pendidikan Nasional  
4. Peraturan Presiden Nomor 51 Tahun 2013 tentang Perubahan STAIN Palu menjadi IAIN Palu;  
5. Peraturan Menteri Agama Nomor 92 Tahun 2013 tentang Susunan Organisasi dan Tata Kerja IAIN Palu;  
6. Keputusan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor In.18/R/KP/07.6/73/2014 tentang Pengangkatan Wakil Rektor dan Dekan di Lingkungan IAIN Palu.  
7. Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2016 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Agama Nomor 47 Tahun 2015 tentang Statuta Insitut Agama Islam Negeri Palu

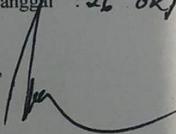
MEMUTUSKAN

- Menetapkan : KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
'INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALU TENTANG  
PENUNJUKAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM IAIN PALU TAHUN  
AKADEMIK 2020/2021
- Pertama : 1. Nur Wanita, S.Ag., M.Ag. (Pembimbing I)  
2. Moh. Anwar Zainuddin, S.E.I., M.E.Sy (Pembimbing II)
- Kedua : Pembimbing I bertugas memberikan bimbingan berkaitan dengan  
substansi/isi skripsi.  
Pembimbing II bertugas memberikan bimbingan berkaitan dengan  
metodologi penulisan skripsi.
- Ketiga : Segala biaya yang timbul sebagai akibat dikeluarkannya Keputusan ini,  
dibebankan pada anggaran DIPA IAIN Palu Tahun Anggaran 2021.
- Keempat : Jangka waktu penyelesaian skripsi dimaksud selambat-lambatnya 6 (enam)  
bulan terhitung mulai tanggal ditetapkannya Keputusan ini.
- Kelima : Segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki sebagaimana mestinya, apabila  
di kemudian hari terdapat kekeliruan dalam penetapan Keputusan ini.

SALINAN : Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk  
diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Palu  
Pada Tanggal : 26 Oktober 2021

Dekan,

  
**Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I**  
NIP. 19650505 199903 1 002

*Tembusan :*

1. Rektor IAIN Palu;
2. Wakil Dekan Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu;
3. Dosen Pembimbing yang bersangkutan;
4. Mahasiswa yang bersangkutan;

## LAMPIRAN SURAT IJIN PENELITIAN

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI DATOKARAMA PALU**  
جامعة داتوكاراما الإسلامية الحكومية بالو  
**STATE ISLAMIC UNIVERSITY DATOKARAMA PALU**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jl. Diponegoro No.23 Palu. Telp. 0451-460798, Fax. 0451-460165.  
Website : www.iainpalu.ac.id email: humas@iainpalu.ac.id

Nomor : 1913 / Un.24 / F.IV / PP.00.9 / 05 / 2022  
Sifat : Penting  
Lampiran : -  
Hal : Izin Penelitian

27 Mei 2022

Yth.  
Pihak Alfamidi cabang Wr. Supratman  
di -  
Tempat

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat disampaikan bahwa mahasiswa (i) yang tersebut di bawah ini :

Nama	: Andi Tenri Dewi Yuliasari H.K
NIM	: 18.3.12.0163
TTL	: Kupang, 02 Juli 1996
Semester	: VIII
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi	: Ekonomi Syariah
Alamat	: Jl. Kamboja

Untuk melakukan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul: **Pemberian potongan harga dengan penggunaan kartu member ponta dalam transaksi jual beli di Alfamidi cabang Wr. Supratman, Palu Barat**

Dosen Pembimbing :

1. **Nur Wanita, S.Ag., M.Ag.**
2. **Moh. Anwar Zainuddin, S.E.I., M.E.Sy**

Untuk maksud tersebut diharapkan kiranya kepada yang bersangkutan dapat diberikan izin untuk melakukan penelitian di Alfamidi cabang Wr. Supratman

Demikian kami sampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalam.

  
Dekan,  
**Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I**  
NIP. 19650505 199903 1 002

LAMPIRAN : SURAT BALASAN PENELITIAN

  
**Alfamidi**

Nomor : 006/MUI-IR/IV/2022  
Lampiran : -  
Perihal : Permohonan Izin Penelitian  
Kepada :  
Yth : Bapak Wakil Dekan Bidang Akademik

Menindaklanjuti Surat No: 1913 /Un.24 /F.IV /PP.00.9 /05 /2022 Perihal Permohonan Izin Penelitian, yang diajukan kepada kami oleh mahasiswa Bapak/Ibu atas nama :

Nama : Andi Tenri Dewi Yuliasari H.K  
Nim : 18.3.12.0163  
Program Studi : Ekonomi Syariah

Dengan ini kami Pihak PT. Midi Utama Indonesia, Tbk menerangkan bahwa mahasiswa tersebut diatas telah di setujui untuk melakukan Penelitian bahan penyusunan skripsi di PT.Midi Utama Indonesia, TBK.

Demikian surat balasan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya, atas kerja samanya kami ucapkan terima kasih.

Palu, 25 Juli 2022  
*PT. Midi Utama Indonesia Tbk*

  
**ALAMSYAH**  
*People Development Manager*  
BRANCH PALU

PT. MIDI UTAMA INDONESIA, Tbk  
Jl. Palu Pantoloan No. 150  
Kawasan Pasir Putih, Palu Utara  
Palu, 94146

t+62 451 8001 909

www.alfamidiku.com

# **DOKUMENTASI**

## DOKUMENTASI

### A. Dokumentasi Subjek penelitian



Kartu Member Ponta

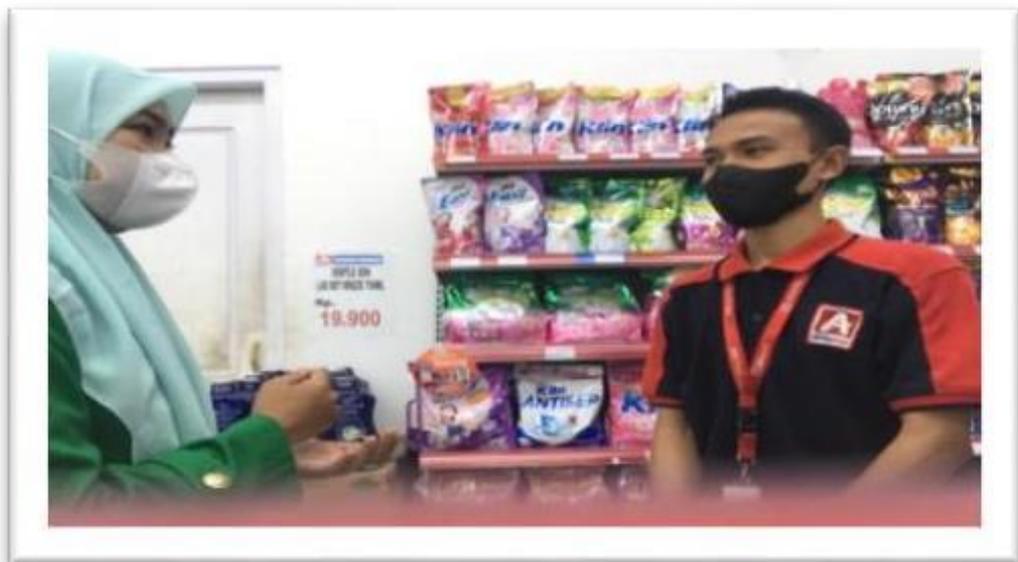
### B. Dokumentasi Pihak Alfamidi Palu.



Wawancara dan Pengisian Angket bersama Pak Alamsyah (*People Development Manager*) di DC Karajalembah PT.Midi Utama Indonesia Cabang Palu



Wawancara dan Pengisian Angket Bersama Bapak Syafaat ( *People developmen Assisten / Personalia*) di DC Karajalembah PT Midi Utama Indonesia Cabang Palu



Wawancara dan Pengisn Angket Bersama Bapak Sukriandi (Kepala Toko )  
Alfamidi Wr.Supratman, Palu Barat

C. Dokumentasi Bersama Konsumen Alfamidi Pengguna Kartu *Member* Ponta.



Wawancara dan Pengisian Angket Bersama Narasumber 1 Bapak Gunawan H. Mala pengguna Kartu *member*Ponta



Wawancara dan Pengisian Angket Bersama Narasumber 2 Ibu Sakina Rusda pengguna Kartu *member*Ponta



Wawancara dan Pengisian Angket Bersama Narasumber  
3 Ibu Ikra pengguna Kartu *memberPonta*



Wawancara dan Pengisian Angket Bersama Narasumber  
4 Ibu Tasya pengguna Kartu *memberPonta*



Wawancara dan Pengisian Angket Bersama Narasumber  
5 Ibu Rahmawati S. pengguna Kartu *memberPonta*



Wawancara dan Pengisian Angket Bersama Narasumber  
6 Ibu Ica pengguna Kartu *memberPonta*



Wawancara dan Pengisian Angket Bersama Narasumber  
7 Ibu Devitasari pengguna Kartu *memberPonta*

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



### A. Identitas Diri

Nama : Andi Tenri Dewi Y  
Tempat Tanggal Lahir : Kupang, 02 Juli 1996  
NIM : 18.3.12.0163  
Alamat Rumah : Jalan Kamboja Kelurahan Balaroa, Palu  
No. WA : 0852-4243-0022  
Email : [andisyahtenri@gmail.com](mailto:andisyahtenri@gmail.com)  
Nama Ayah : Andi Heris Koro  
Nama Ibu : Andi Arni Fatma

### B. Riwayat Pendidikan

1. SD, Tahun lulus : SDN 262 Bulupabulu Sengkang, 2008
2. SMP/MTs, Tahun lulus : MTS AlHidayah Palu, 2014
3. SMA/MA, Tahun lulus : SMK Muhammadiyah 1 Palu, 2017

Penulis

Andi Tenri Dewi Yuliasari H.K

NIM. 18.3.12.0163