

Analisis Kesesuaian Sistem Indomaret Poinku Dengan Fiqih Muamalah Islam

Faiza hafizia maulaya¹ Nada Mayori Efendi²

Email: immaulayaa@gmail.com¹ mayorinada@gmail.com²

Universitas Lambung Mangkurat, Banjarmasin, Indonesia

Abstract

In the era of globalization and modernization, there are various innovations in the marketing strategy of the franchise retail sector. especially franchises in the form of minimarkets such as Indomaret, which have a lot of competitors. The data shows that in 2021, the total retail outlets in Indonesia reached 3.61 million, and Indomaret became a franchise retail with the most outlets in Indonesia with a total of 19,133 units. This article examines the fact of the implementation and use of Poinku as a marketing strategy for Indomaret Minimarket and the Islamic view in fiqh muamalah on the use of Indomaret Poinku as a marketing strategy. The research method applied in this research is the literature review method. The literature review method is a research approach that involves collecting, analyzing, and synthesizing information from various written sources that have relevance to the research topic. This approach makes it possible to identify, evaluate, and understand existing literature related to the suitability of indomaret poinku practices in the view of Islamic muamalah fiqh. The analysis result of the validity, invalidity, or fasad of the Indomaret Poinku practice as well the realization of the contract or not, both ijab and qabul and based on the facts about how Indomaret Poinku works, that the basic requirements of the transaction are not fulfilled. Points and stamps earned from transactions of goods and services made by customers can be considered one of the consequences of muamalah, namely hibah (gift or bonus), whose basic law is permissible. However, because hibah (gift or bonus) is also classified as a transaction, it's still not allowed to be tied to other contracts, or provisions that binding it, so it can't be merged with the sale and purchase contract as one kind of contact or akad. Because combining two contracts in one transaction or combining the hibah (gift/bonus) contract in the sale and purchase contract, whether the amount of the bonus or the amount of the discount to be given has been determined or not.

Keywords: Indomaret Poinku, fiqh muamalah, contract.

Abstrak

Di era globalisasi dan serba modernisasi menyebabkan berbagai inovasi dalam strategi pemasaran sektor ritel waralaba. Khususnya waralaba berwujud minimarket seperti indomaret yang memiliki banyak sekali kompetitor. Data menunjukkan bahwa pada 2021 total gerai retail di Indonesia mencapai 3,61 juta, dan Indomaret menjadi retail dengan gerai terbanyak di

Indonesia dengan jumlah mencapai 19.133 unit. Artikel ini meneliti tentang Bagaimana fakta dari implementasi serta penggunaan Poinku sebagai strategi pemasaran Minimarket Indomaret dan bagaimana pandangan Islam dalam fiqh muamalah terhadap penggunaan Poinku sebagai salah satu strategi pemasaran. Metode penelitian yang diterapkan dalam penelitian ini adalah metode kajian literatur. Metode kajian literatur merupakan pendekatan penelitian yang melibatkan pengumpulan, analisis, dan sintesis informasi dari berbagai sumber tertulis yang memiliki relevansi dengan topik penelitian. Pendekatan ini memungkinkan untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan memahami literatur yang ada yang berkaitan dengan kesesuaian praktek indomaret poinku dalam pandangan fiqh muamalah islam. Berdasarkan analisis keabsahan, bathil atau fasad-nya praktek Indomaret Poinku sebagaimana terealisasi atau tidaknya akad baik ijab maupun qabul-nya berdasarkan fakta mengenai cara kerja Indomaret Poinku adalah tidak terpenuhinya rukun akad. Poin dan stamp yang didapatkan dari transaksi barang dan jasa yang dilakukan oleh pelanggan bisa dianggap merupakan salah satu akibat dari muamalah yaitu hibah (hadiah/bonus) yang hukum asalnya mubah (boleh). Hanya saja, karena hibah juga tergolong sebagai akad maka tetap tidak boleh di sandarkan pada akad lainnya atau tidak boleh ada ketentuan yang mengikatnya sehingga menyatu dengan akad jual beli, karena jika demikian maka yang terjadi adalah menggabungkan dua akad dalam satu transaksi atau menggabungkan akad hibah (hadiah/bonus) dalam akad jual beli baik sudah ditentukan jumlah bonus atau besaran diskon yang akan diberikan maupun tidak.

Kata kunci: Indomaret Poinku, Fiqh muamalah, akad.

1. Pendahuluan

Era globalisasi membawa berbagai dampak pada sektor-sektor dalam perdagangan, Salah satunya yaitu proses modernisasi. Sektor ritel tentu tidak luput dari modernisasi ini. Ritel modern bisa didefinisikan sebagai toko dengan sistem pelayanan mandiri, menjual berbagai jenis barang secara eceran yang berbentuk Minimarket, Supermarket, Department Store, Hypermarket ataupun grosir yang berbentuk Perkulakan (Utomo, 2011). Ritel-ritel modern juga menggunakan sistem teknologi IT untuk menerima pesanan secara langsung dari pembeli dan dilanjutkan kepada penjual atau pabrik untuk dikirimkan melalui paket. Konsep ini menggabungkan proses tradisional dari onsite menjadi secara online untuk menarik pelanggan.

Pada 2021 total gerai ritel di Indonesia mencapai 3,61 juta, Indomaret menjadi ritel dengan gerai terbanyak di Indonesia pada 2021. Jumlahnya mencapai 19.133 unit dengan nilai penjualan sebesar US\$6,2 miliar. Posisi kedua ditempati oleh Indomaret yang memiliki 16.060 gerai dengan nilai penjualan sebesar US\$5,44 miliar. Lalu, Alfamidi memiliki 2.021 gerai dengan nilai penjualan sebesar US\$921,7 juta. Superindo memiliki 180 gerai dengan nilai penjualan sebesar US\$304 juta. Hypermart memiliki 100 gerai dengan nilai penjualan mencapai US\$371 juta. Carrefour punya 79 gerai dengan penjualan senilai US\$239 juta. Transmart Carrefour memiliki 60 gerai dengan nilai penjualan sebesar US\$236,8 juta. Lotte Mart berada di posisi kedelapan dalam daftar ini. Retail hypermarket asal Korea Selatan tersebut punya 45 gerai dengan nilai penjualan sebesar US\$211,4 juta (Widi, 2022).

Ritel modern yang menjamur yang bahkan sekarang lokasinya bisa hanya beberapa meter dengan satu-sama lain, menyebabkan persaingan yang ketat. Dengan adanya kondisi ini semakin mendorong pebisnis ritel untuk mengembangkan usahanya agar tetap bertahan dan berkembang. Salah satu caranya yaitu menggunakan berbagai program pemasaran untuk menarik perhatian pelanggan, seperti program Loyalitas pelanggan berbasis system Poin. Menurut Shoemaker dan Lewis, biaya untuk memperoleh pembeli baru dapat lima kali lebih mahal dibandingkan dengan biaya untuk memelihara pelanggan lama. Pelanggan yang loyal akan dengan senang hati mengungkapkan hal-hal yang positif dan memberikan rekomendasi mengenai perusahaan kepada orang lain. Sehingga strategi penggunaan system poin ini merupakan salah satu strategi dalam bidang pemasaran yang semakin banyak diimplementasikan oleh perusahaan-perusahaan di Indonesia tak terkecuali pada minimarket Indomaret dengan "Poinku."

Minat beli konsumen meningkat sebagai hasil dari program ini, karena pelanggan akan diberikan point setiap kali membeli dan akan mendapatkan hadiah atau reward menarik jika sudah mencapai akumulasi point tertentu. Hal ini merupakan bagian dari sikap kecenderungan dari konsumen dalam menentukan keputusan pembelian dan perilaku pembelian (Sari, 2020).

Namun permasalahan yang terjadi adalah masih kurangnya perhatian perusahaan-perusahaan yang menggunakan strategi pemasaran ini terhadap nilai-nilai Islam khususnya fiqh muamalah Islam. Baik terkait keabsahan akad, objek akad, serta pihak-pihak yang berakad, apakah sudah sesuai dengan ketentuan syarat tersebut ataukah belum, sehingga dapat merugikan pelanggan (customer) atau bahkan merugikan diri sendiri.

Dari latar belakang yang telah dipaparkan rumusan masalah dari artikel ilmiah ini ialah bagaimana fakta dan pandangan Islam dalam fiqh muamalah terhadap implementasi serta penggunaan Poinku sebagai strategi pemasaran Minimarket Indomaret.

2. Kerangka Teori

A. Fiqh Muamalah

Fiqh berasal dari kata "faqaha" فقه atau yang berakar kepada kata itu dalam Al-Qur'an disebut dalam total dua puluh ayat, sembilan belas diantaranya berarti bentuk tertentu dari kedalaman paham dan kedalaman ilmu yang menyebabkan dapat diambil manfaatnya.

Pendapat lain mengatakan bahwa "fiqhu" فقه atau paham tidak sama dengan "ilmu" كِلْمٌ walaupun wazan (timbangan) lafadznya sama. Meskipun belum menjadi ilmu, paham adalah pikiran baik dari segi kesiapannya menangkap apa yang dituntut (Syarifudin, 2003).

Fiqh secara definitif berarti ilmu tentang hukum-hukum amaliyah dan dalil-dalil syar'i yang digali dan ditemukan. Maksud dari hukum syar'i ini dalam definisi diatas adalah segala perbuatan yang diberi hukumnya itu sendiri dan diambil dari syariat yang dibawa oleh Nabi Muhammad saw. Adapun kata 'amali merupakan penjelasan bahwa lapangan yang menjadi kajian ilmu ini hanya

1237

berkaitan dengan perbuatan ('amaliyah) mukallaf dan keyakinan atau iktikad ('aqidah) dari mukallaf itu tidak termasuk. Adapun dalil-dalil terperinci (al-tafshili) adalah dalil-dalil yang terdapat dan terpapar dalam nash dimana satu per satunya menunjuk pada satu hukum tertentu (Syarifudin, Ushul Fiqh 1 Cet ke-IV, 2008).

Lalu menurut etimologi, kata "muamalah" berasal dari kata *مُكَاهِلَة* - *يُكَاهِل* - *كَاهِل*, yang berarti "saling berbuat" atau "berbuat secara timbal balik." Dengan demikian, kata ini semakna kata "al-mufa'alah" *الْمُفَاكَلَة* yaitu saling berbuat, yang berarti hubungan kepentingan antara seseorang dengan orang lain dan perlakuan atau tindakan terhadap orang lain.

Jadi, menurut istilah syariat Islam, fiqih muamalah adalah ilmu dan kegiatan yang mengatur cara hidup sesama manusia untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Kegiatan muamalah termasuk jual beli, sewa menyewa, utang piutang, pinjam meminjam, dan lain-lain. Tujuan muamalah adalah untuk menciptakan masyarakat yang rukun dan tentram melalui hubungan yang harmonis antara sesama manusia. Ini karena muamalah mengandung sifat tolong menolong yang sangat dianjurkan dalam ajaran Islam. Sebagaimana yang dijelaskan dalam surah Al-Maidah ayat 2 dalam Al-Qur'an:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

Artinya: “dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran.”

Prinsip Muamalah menurut modul Dasar-Dasar Fikih Muamalah, prinsip utama muamalah adalah bahwa manusia diciptakan untuk berfungsi sebagai khalifah di Bumi dan bertanggung jawab untuk mengembangkan dan menjaga Bumi. Menurut Jurnal Hukum Ekonomi Syariah 2018, Prinsip-prinsip arti muamalah secara umum adalah:

- a) kebolehan dalam melakukan aspek muamalah, baik, jual, beli, sewa menyewa ataupun lainnya. Prinsip dasar muamalah adalah boleh kecuali ada dalil yang mengharamkannya.
- b) muamalah dilakukan atas pertimbangan membawa kebaikan bagi manusia dan atau untuk menolak segala yang merusak.
- c) muamalah dilaksanakan dengan memelihara nilai keseimbangan (tawazun). Konsep ini dalam syariah meliputi berbagai segi antara lain meliputi keseimbangan antara pembangunan material dan spiritual; pemanfaatan serta pelestarian sumber daya.
- d) muamalah dilaksanakan dengan memelihara nilai keadilan dan menghindari unsur-unsur kezaliman. Segala bentuk muamalah yang mengandung unsur penindasan tidak dibenarkan.

Aspek Muamalah terdiri dari dua aspek yang menjadi ruang lingkupnya. Dua aspek ini adalah aspek adabiyah dan madaniyah.

1. Aspek Adabiyah

Aspek Adabiyah dalam arti muamalah adalah segala aspek yang berkaitan dengan masalah adab dan akhlak, seperti ijab kabul, saling meridhai, tidak ada keterpaksaan, kejujuran, dan sebagainya.

2. Aspek Madiyah

Aspek Madiyah mencakup segala aspek yang terkait dengan kebendaan. Ini meliputi halal haram, syubhat untuk diperjual belikan, benda-benda yang menimbulkan kemadharatan, dan lainnya. Dalam aspek madiyah ini contohnya adalah al-bai (jual beli)', ar-rahn (gadai), kafalah wad dhaman (jaminan dan tanggungan), hiwalah (pengalihan hutang), as-syirkah (perkongasian), al-mudharabah (perjanjian profit & loss sharing), alwakalah (perwakilan), al-ijarah (persewaan/ pengupahan).

Akad terdapat didalam perdagangan, akad sendiri ialah ikatan kata antara penjual dan pembeli, jual beli belum dikatakan sah sebelum ijab dan kabul dilakukan, sebab ijab Kabul menunjukkan kerelaan (keridhaan), pada dasarnya ijab kabul dilakukan dengan lisan, tapi kalau tidak mungkin seperti bisu atau yang lainnya, maka boleh ijab kabul surat menyurat yang mengandung arti ijab kabul. Untuk sahnya jual beli yang dilakukan beberapa rukun dan syarat yang harus dipenuhi, yaitu:

1. Penjual dan Pembeli dengan syarat :
 - a. Berakal, bagi yang gila, bosoh dan lainnya tidak sah melakukan jual beli.
 - b. Kehendak sendiri, bukan karena dipaksa.
 - c. Keadaanya tidak mumbazir (pemborosan), orang yang memboros
 - d. hartanya dibawah wali.
2. Uang dan benda yang diperjual belikan dengan syarat:
 - a. Suci, najis tidak sah dijadikan uang dan tidak sah dijual.
 - b. Bermanfaat, tidak boleh menjual benda yang tidak ada manfaatnya.
 - c. Dapat dikuasai dan dapat diserahkan, tidak menjual burung sedang sedang
 - d. terbang di udara.
 - e. Benda dan harganya milik penjual dan pembeli atau sebagai wakil.
 - f. Pembeli dan penjual mengetahui tentang zat, bentuk kadar (ukuran) dan
 - g. sifat-sifat benda tersebut.
3. Sighatul akad, yaitu cara bagaimana ijab dan qabul yang merupakan rukun akad itu dinyatakan. Sighat akad dapat dilakukan dengan cara lisan, tulisan atau isyarat yang dapat memberikan pengertian yang jelas tentang adanya ijab qabul,

disamping itu sighth akad juga dapat berupa perbuatan yang telah menjadi perbuatan kebiasaan dalam ijab dan qabul. Ditinjau dari segi pelaku akad (subjek), jual beli terbagi tiga bagian, dengan lisan, dengan perantaraan, dan dengan perbuatan.

- a. Akad jual beli secara lisan ialah bagi orang bisu diganti dengan isyarat karena isyarat merupakan pembawaan alami dalam menampakkan kehendak. Maksudnya kehendak dan pengertian, bukan pula pembicaraan dan pertanyaan.
- b. Akad jual beli dengan tulisan ialah jual beli ini dilakukan antara penjual dan pembeli tidak berhadapan dalam satu majelis akad, tetapi melalui Pos dan Giro, jual beli seperti ini dibolehkan menurut syarat
- c. Jual beli dengan perbuatan ialah dilakukan tanpa sighth ijab kabul antara penjual dan pembeli.

B. Indomaret Poinku

Indomaret Poinku merupakan program membership dimana bisa memperoleh ekstra untung berupa pengumpulan Poin dan Stamp setiap melakukan pembayaran di Toko Indomaret menggunakan Indomaret Poinku.

Cara agar mendapatkan poin dan stempel adalah setiap membeli sesuatu di Indomaret buka scan di aplikasi Indomaret Poinku pada saat melakukan pembayaran di kasir. Tawaran tukar poin ini akan mendapat banyak potongan harga atau diskon dalam produk tertentu. Seperti yang tertera di aplikasi indomaret poinku dan ada juga yang berupa tebus murah, contohnya bisa mendapat container dengan beberapa syarat yang sudah ditentukan di aplikasi. Jika tawaran tukar stempel bisa mendapat produk yang tertera di aplikasi indomaret poinku secara gratis, tetapi produk-produk yang bisa ditukar hanya khusus produk produk yang berlogo indomaret saja. Namun, dengan syarat jumlah stempel yang harus ditukarkan. Membership Indomaret poinku ada 4 tingkatan yaitu blue, silver, gold dan urutan tertinggi adalah diamond. Jika sudah menjadi member diamond akan mendapatkan promo khusus lebih awal daripada membership yang lain dan ada tukar poin loyalty yang akan lebih banyak tawaran lebih menarik dan menguntungkan.

3. Metode Penelitian

Metode penelitian yang diterapkan dalam penelitian ini adalah metode kajian literatur. Metode kajian literatur merupakan pendekatan penelitian yang melibatkan pengumpulan, analisis, dan sintesis informasi dari berbagai sumber tertulis yang memiliki relevansi dengan topik penelitian. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan memahami literatur yang ada yang berkaitan dengan kesesuaian praktek indomaret poinku dalam pandangan fiqih muamalah islam.

Sumber data yang digunakan dalam metode kajian literatur ini mencakup beragam jenis referensi seperti jurnal ilmiah, buku, artikel, tesis, dan dokumen-dokumen terkait lainnya.

Peneliti mengakses sumber-sumber ini melalui berbagai basis data akademis, perpustakaan digital, serta mesin pencari seperti Google Scholar untuk mengidentifikasi dan mengumpulkan literatur yang relevan dengan topik penelitian.

Selanjutnya, literatur-literatur yang ditemukan diintegrasikan dan disusun secara sistematis untuk mengembangkan pemahaman yang lebih komprehensif tentang fiqih muamalah dan indomaret poinku . Analisis terhadap literatur tersebut digunakan untuk mendukung temuan dan kesimpulan yang diungkapkan dalam artikel ini.

Metode kajian literatur merupakan pendekatan yang relevan dalam penelitian ini karena memungkinkan peneliti untuk merinci dan mengkaji secara mendalam literatur yang sudah ada, sehingga mampu memberikan hasil analisis kesesuaian praktek indomaret poinku dalam pandangan fiqih muamalah islam.

4. Hasil dan Pembahasan

Untuk mengetahui keabsahan, bathil atau fasad-nya praktek Indomaret Poinku sebagaimana terealisasi atau tidaknya akad baik ijab maupun qabul-nya, yang terdiri dari: dua pihak yang berakad (al-‘aqidani), shighat dan obyek aqad (ma‘qûd ‘alayhi) baik harta maupun kerja (baik barang maupun jasa).

Maka, perlu dipaparkan kembali dengan ringkas, yaitu:

- 1) Dua pihak yang berakad (al- ‘aqidaan) Seperti bentuk mu’amalah lain, pihak yang melakukan kontrak adalah orang yang secara hukum yaitu baligh yang berarti boleh bermu’amalah. Secara khusus, syirkah disyaratkan harus dikelola oleh orang yang bisa memamanajemen hartanya, dan memiliki kompetensi dalam memberikan atau diberikan kekuasaan sebagai seorang wakil. Bukan orang yang dikendalikan oleh orang lain (mahjur 'alaih);
- 2) Untuk dianggap sebagai praktik muamalah yang sah secara syariah, setiap transaksi harus memiliki ijab dan qabul secara bersamaan, seperti halnya transaksi lainnya. Tidak ada bentuk khusus untuk ijab dan qabul, yang penting harus menggambarkan maksud transaksi secara jelas. Objek Akad (Ma’qud ‘alaih)
- 3) Objek akad adalah sesuatu yang di akadkan, yaitu sesuatu yang ada padanya ditetapkan implikasi dan hukum akad. Jika di telaah semua akad yang dijelaskan syariah, maka tampak jelas bahwa akad itu terjadi atas barang atau manfaat (jasa), baik disertai kompensasi maupun tidak.

Fakta-fakta dalam cara untuk mendapatkan poin dan stamp dalam Indomaret Poinku terdiri dari beberapa tahap, yakni:

- 1) Mendownload aplikasi Indomaret Poinku di Playstore, Appstore, dan sebagainya. Ini dilakukan tanpa dipungut biaya;
- 2) Selanjutnya mendaftarkan diri sebagai member di aplikasi tersebut, consumer juga akan mendapatkan kartu member digital berupa barcode;
- 3) Setelah mendaftar, consumer perlu melakukan transaksi di Indomaret, baik barang, makanan atau minuman maupun transaksi lain yang ditawarkan;
- 4) Pelanggan harus Scan barcode sebelum membayar, sehingga poin bisa didapatkan;
- 5) Poin atau stamp yang didapat pelanggan akan bervariasi sesuai jumlah nominal transaksi & barang apa yang dibeli.

Berdasarkan analisis keabsahan, bathil atau fasad-nya praktek Indomaret Poinku sebagaimana terealisasi atau tidaknya akad baik ijab maupun qabul-nya berdasarkan fakta mengenai cara kerja Indomaret Poinku adalah tidak terpenuhinya rukun akad. Sekilas dari ketentuan, persyaratan, dan prosedur yang diuraikan di atas, dapat disimpulkan bahwa poin dan stamp Indomaret poinku sebenarnya memenuhi beberapa syarat berikut: adanya pelaku yang bertransaksi ('aqid), yaitu Indomaret sebagai pihak peng-ijab (biasanya langsung pada kasir yang bertugas) dan pelanggan (customer) sebagai pihak peng-qabul, dan adanya Shigah al'aqd (ungkapan yang menunjukkan dua pihak yang berakad). Jika namun jika melihatnya dengan teliti, poin dan stamp dari Indomaret Poinku ini tidak memenuhi syarat dan rukun akad karena termasuk dalam syafqatayn fii syafqah wahidah (dua transaksi atau dua akad dalam satu transaksi). Artinya, jika tidak melakukan akad atau transaksi membeli barang atau jasa lain, maka tidak akan mendapatkan poin atau stamp yang bisa ditukar dengan diskon atau potongan. Hal ini sangat jelas di larang dalam beberapa hadist Rasulullah saw, salah satu adalah sebagai berikut:

“Rasulullah telah melarang dua jual beli dalam satu jual beli”

(HR. At-Tirmidzi dan ahmad).

Poin dan stamp yang didapatkan dari transaksi barang dan jasa yang dilakukan oleh pelanggan bisa dianggap merupakan salah satu akibat dari muamalah yaitu hibah (hadiah/bonus) yang hukum asalnya mubah (boleh). Namun, karena hibah juga merupakan akad, maka tidak boleh disandarkan pada akad lain atau memiliki ketentuan yang mengikatnya untuk menyatukannya dengan akad jual beli. Jika ini terjadi, itu berarti dua akad digabungkan dalam satu transaksi atau hibah (hadiah atau bonus) digabungkan dengan akad jual beli, dengan jumlah bonus atau diskon yang ditetapkan. Kecuali, hibah (hadiah/bonus) tersebut tidak terikat dengan akad jual beli dengan kata lain hanya di berikan secara cuma-cuma alias gratis bukan karena akad tertentu ataupun karena berbelanja dengan jumlah yang tertentu kemudian perusahaan memberikan hibah (hadiah/bonus) yang berupa potongan harga atau diskon, karena hukum asalnya adalah mubah (boleh). Sehingga, dengan demikian sama saja membeli hak untuk memperoleh diskon. Dimana hak untuk memperoleh diskon bukanlah termasuk barang atau Jasa.

Namun ada pendapat lain bahwa diperbolehkannya penggunaan system poin dan stamp pada Indomaret Poinku sebagai strategi pemasaran pada swalayan waralaba baik berbayar ataupun tidak untuk memperolehnya sebagaimana juga yang ada dalam pendapat kedua yaitu:

الأصل في المعاملات الإباحة إلا أن يدل دليل على تحريمها

“Hukum asal muamalah adalah boleh, kecuali ada dalil yang menunjukkan keharamannya.” (Musbikin, 2001)

ketika tidak di temukan suatu dalil yang mengharamkan transaksi muamalah baik dalil yang mewajibkan ataupun mengharamkan maka hukumnya mubah (boleh). Namun, ini adalah pendapat yang salah karena setiap orang harus mempertimbangkan hukum segala sesuatu sebelum melakukannya, meskipun hukumnya mubah (boleh), karena mubah adalah seruan asy-Syari' (pembuat syariat), yang juga harus ditunjukkan atau didukung oleh dalil sam'i (al-Qur'an, as-Sunnah, Ijmak Sahabat, dan Qiyas), baik yang berupa takhyir (pilihan) antara mengerjakan atau meninggalkan perbuatan, tanpa pengganti.

Mengetahui hukum Allah terhadap perbuatan yang berstatus mubah membutuhkan dalil syara'. Tidak adanya dalil syara' bagi suatu perbuatan, tidak serta merta menunjukkan, bahwa perbuatan tersebut mubah. karena tidak adanya dalil tidak menunjukkan, bahwa hukumnya ibahah (boleh); juga tidak pula menunjukkan adanya hukum pun terhadap perbuatan tersebut. Tetapi, hanya menunjukkan belum adanya hukum terhadap perbuatan tersebut, dan menunjukkan kewajiban mencari dalil untuk mengetahui hukum Allah terhadap perbuatan tersebut, sehingga sikap terhadapnya bisa di tentukan. Dengan demikian, mengetahui hukum syara' terhadap suatu perbuatan tertentu hukumnya wajib bagi setiap mukallaf. Demikian juga tidak ada hukum syara' sebelum datangnya syariat atau sebelum ada dalil yang menjelaskan hukumnya baik itu haram, wajib, mubah, sunnah maupun makruh. Atas dasar ini, setiap mukallaf wajib mencari dan mengetahui dalil-dalil syara' dan mengimplemntasikan dalil-dalil tersebut pada perbuatannya, sehingga hukum Allah terhadap perbuatannya dapat diketahui, alasannya karena standar perbuatan bagi seorang muslim adalah perintah dan larangan Allah. Jadi, sebelum berbuat sesuatu harus diketahui terlebih dahulu hukumnya, karena Allah akan meminta pertanggungjawabannya atas setiap perbuatan yang dilakukannya, sebagaimana firman Allah Swt:

Artinya: Maka demi Tuhanmu, Kami pasti akan menanyai mereka semua,. tentang apa yang telah mereka kerjakan dahulu.(TQS. Al Hijr: 92-93)

Sehingga, tidak tepat jika menggunakan kaidah tersebut sebagai alasan atau dalil dibolehkannya suatu perbuatan yang belum diketahui hukumnya, karena hukum asal perbuatan manusia adalah terikat dengan hukum syara' (perintah dan larangan Allah), termasuk dalam menilai penggunaan Sistem Indomaret Poinku sebagai strategi pemasaran pada minimarket waralaba Indomaret.

5. Kesimpulan

Berdasarkan analisis terhadap unsur-unsur rukun akad, seperti dua pihak yang berakad (al-'aqidani), shighat dan obyek akad (ma'qûd 'alayhi), terlihat bahwa praktek Indomaret Poinku mencakup elemen-elemen ini. Namun, perlu diperhatikan bahwa akad atau transaksi untuk mendapatkan poin dan stamp tergolong dalam syafqatayn fii syafqah wahidah (dua transaksi dalam satu transaksi), yang dapat dianggap sebagai tidak memenuhi syarat dan rukun akad. Poin dan stamp yang diperoleh dari transaksi di Indomaret Poinku dapat diinterpretasikan sebagai hibah atau bonus. Meskipun hibah pada dasarnya adalah mubah (boleh), penggabungan hibah dalam akad jual beli dapat menimbulkan masalah syariah, khususnya jika terdapat ketentuan atau keterikatan dengan transaksi belanja. Walaupun ada pendapat yang berargumen bahwa praktek Indomaret Poinku dapat dianggap mubah karena mengikuti kaidah "hukum asal muamalah adalah boleh," pendapat ini diragukan keberlakuannya. Kaidah ini harus diterapkan dengan memperhatikan dalil syariah yang dapat menunjukkan keharaman atau kebolehan suatu perbuatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Musbikin. (2001). *Qawa'id al-Fiqhiyah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Ridwana, M., Akbar, A., & Siregar, P. H. (2021). Implementasi Customer Loyalty Programme Dengan Member Card Sebagai Strategi Pemasaran Swalayan Waralaba Alfamart Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam. *AL-QASD Journal*, 3(2), 90-107.
- Rizaty, M. A. (2022, July 20). *Jumlah Toko Retail Indonesia Mencapai 3,61 Juta pada 2021*. Retrieved from DataIndonesia.id: <https://dataindonesia.id/industri-perdagangan/detail/indomaret-dominasi-jumlah-gerai-retail-di-indonesia-pada-2021>.
- Sari, S. P. (2020). Hubungan minat beli dengan keputusan pembelian pada konsumen. *Psikoborneo: Jurnal Ilmiah Psikologi*, 8(1), 147-155. doi:<https://doi.org/10.30872/psikoborneo.v8i1.4870>
- Shoemaker , & Lewis. (1996). *Relationship Among Customer Loyalty Program, Service Quality, Relationship* .
- Syarifudin, A. (2003). *Garis-garis Besar Fiqh, Cet ke-I*. Jakarta: Kencana.
- Syarifudin, A. (2008). *Ushul Fiqh 1 Cet ke-IV*. Jakarta: Kencana.
- Utomo, T. J. (2011). PERSAINGAN BISNIS RITEL: TRADISIONAL VS MODERN. *Fokus Ekonomi*, 6(1), 122-133.
- Widi, S. (2022, August 4). *Indomaret Dominasi Jumlah Gerai Retail di Indonesia Pada 2021*. Retrieved from DataIndonesia.id: <https://dataindonesia.id/industri-perdagangan/detail/indomaret-dominasi-jumlah-gerai-retail-di-indonesia-pada-2021>