

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, serta hasil yang telah dideskripsikan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktik/aplikasi penggunaan *member card* di Toko Baitul Muslim Assidiq sudah sesuai dengan ketentuan dan aturan yang membolehkan pemberlakuan *member card* dan kartu diskon menurut para ulama kontemporer, yaitu dimana kedua belah pihak saling menguntungkan dan tidak ada yang merasa dirugikan. Selain itu, untuk memperoleh kartu member atau kartu diskon, konsumen tidak dibebankan biaya apapun melainkan hanya cukup dengan berbelanja minimal Rp 500.000 untuk mendapatkan kartu member dan berbelanja minimal sebesar Rp 200.000 untuk mendapatkan kartu diskon. Dalam hal penggunaannya, *member card* dan kartu diskon ini tidak ada batas waktu pemakaiannya melainkan selamanya, walaupun si konsumen selama setahun tidak menggunakannya.
2. Pemberlakuan *member card* di Toko Baitul Muslim Assidiq Yogyakarta sudah relevan jika ditinjau dengan etika bisnis Islam. Karena, Toko Baitul Muslim Assidiq Yogyakarta menerapkan budaya kode etik perusahaan kepada seluruh karyawan dan sangat memperhatikan implementasi terhadap *good corporate governance*

dan *corporate social responsibility* yang merupakan kode etik yang sangat penting dalam tingkah laku berbisnis di perusahaan. Implementasi CSR juga diterapkan di Toko Baitul Muslim Assidiq, yaitu implementasi tanggung jawab sosial perusahaan yang menitikberatkan pada dana sosial perusahaan yang dilakukan setiap bulan oleh toko tersebut. Selain itu ada juga sumbangan suka rela apabila ada proposal yang masuk dan membutuhkan dana, misalnya dalam kegiatan ramadhan yaitu buka puasa gratis.

3. Ditinjau dari undang-undang perlindungan konsumen, transaksi pemberian diskon dengan menggunakan *member card* dan kartu diskon di Toko Baitul Muslim Assidiq Yogyakarta itu relevan dengan undang-undang positif, karena unsur-unsur yang disebutkan dalam pasal 9 dan 10 UU No. 8 tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen tidak terdapat dalam mekanisme transaksi jual beli di Assidiq Yogyakarta, dan produk mendapatkan potongan harga atau diskon yaitu sama dengan produk yang dijual kepada konsumen yang bukan merupakan anggota kartu member maupun kartu diskon.

B. Saran

1. Kepada pihak Toko Baitul Muslim Assidiq, diharapkan dapat memasarkan kartu member dan kartu diskon yang diadakan, dengan menambahkan strategi pemasaran lagi namun tetap memperhatikan etika dalam berbisnis, seperti saat di kasir ditanyakan kepada konsumen apakah menggunakan kartu diskon atau kartu member,

apabila konsumen tidak memiliki kartu tersebut, pihak kasir bisa menawarkannya saat itu. Dengan menawarkannya saat itu, ketika konsumen berbelanja selanjutnya, bisa membuat ia mempunyai rasa ingin menggunakan member atau kartu diskon. Selain itu, pihak toko bisa memberikan inovasi baru dengan menambahkan fasilitas lain, seperti mengadakan promo-promo dalam *member card* yang lebih menarik perhatian konsumen.

2. Kepada para konsumen (pembeli), terlebih dahulu menggali, mengetahui, dan memahami berbagai informasi mengenai berbagai fasilitas atau promo yang akan diberikan oleh penjual agar terjadi keseimbangan baik hak maupun tanggung jawab yang terpenuhi.
3. Mengingat mayoritas konsumen di Indonesia adalah seorang muslim, maka pemerintah Indonesia senantiasa mengawasi barang atau jasa yang bertentangan dengan hukum Islam, dalam hal ini pemerintah dapat bekerjasama dengan pihak yang lebih berkompeten.
4. Kepada pemerintah Indonesia, penulis berharap UU No. 8 tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen diterapkan secara utuh dan sebagaimana mestinya agar dapat tercipta hak dan tanggung jawab, baik dari pihak pembeli maupun yang menjual senantiasa terjaga dan terlindungi.