BAB IV

PAPARAN DAN ANALISA DATA

A. Deskripsi Objek Penelitian

Berhubungan dengan data-data yang harus dicari sesuai dengan fokus penelitian yang ditentukan, maka penentuan obyek penelitian merupakan hal yang penting . Lokasi penelitian juga menentukan apakah data bisa diambil dan memenuhi syarat berkenaan dengan karakter data yang dibutuhkan dalam penelitian. Dengan mempertimbangkan hal tersebut, peneliti melakukan penelitian di pertokoan pasar Baru Palangkaraya. Pemilihan lokasi penelitian ini dengan maksud menemukan toko yang relevan dengan tujuan penelitian dan mendapatkan data yang valid. Karena

penelitian kualitatif lebih condong pada ketajaman peneliti itu sendiri untuk mencari celah dan menjadikan sebuah kesimpulan yang berarti dan menjadi penemuan dan pengetahuan baru.

Penelitian ini dilakukan di pasar Besar Palangkaraya tepatnya wilayah Pasar Baru Palangkaraya. Pasar Besar Palangkaraya merupakan salah satu pasar terbesar yang berada di wilayah kota Palangkaraya tersebar di area jalan Sumatera, Jalan Jawa Jalan Lombok dan Jalan Halmahera. Pasar yang dikelola oleh Bapak H Muchram M dibawah pengawasan Dinas Pasar Kota Palangkaraya ini memiliki beberapa bagian anak-anak pasar. Bagian-bagian pasar Besar Palangkaraya diantaranya: Pasar Subuh, Tampung Untung, Bukit Jaya, Pasar Baru A, Pasar Baru B, Pasar Lombok, Pasar Payang Sari, dan Blok Mini Pasar Besar. Diantara pasar-pasar tersebut, semuanya dikelola oleh swasta atau milik perorangan kecuali Blok Mini Pasar Besar yang dikelola oleh Pemerintah Kota Palangkaraya.[1]

Pasar Baru Palangkaraya dibangun pada tahun 1980 yang dikelola oleh Bapak H. Mas'ud dan Sarif Rosadi. Pasar Baru Palangkaraya terletak di kawasan Pasar Besar Jalan Sumetera-Jawa-Halmahera dengan luas 14.525 m^2.[2]

[1] Data Dinas Pasar dan Kebersihan Kota Palangkaraya
[2] *Ibid.*,

Menurut hasil observasi yang telah dilakukan serta mengacu pada data dari Dinas Pasar Palangkaraya maka dapat dilihat data yang terdapat pada Pasar Baru palangkaraya pada tabel berikut:

Blok Pasar Baru	
Berfungsi	Tidak Berfungsi
195	5

Sumber: Data Dinas Pasar Palangkaraya

Dapat dilihat bahwa Pasar Baru yang terdiri dari Pasar Baru A dan Pasar Baru B memiliki jumlah blok sebanyak 200 buah. Jumlah pedagang sebanyak 195 orang, dimana terdapat 195 blok yang berfungsi dan 5 blok yang tidak berfungsi. Blok blok tersebut terdiri dari textil, alat-alat listrik, bahan bangunan, kue, buah-buahan, perabot rumah, sembako, daging, rombengan, besi, ayam, sayur dan lain sebagainya.[3]

Diantara toko-toko di Pasar Baru, terdapat tiga toko yang menjadi objek dalam penelitian ini, antara Toko Setiawan, Toko Any, dan Toko Yanie.

a. Toko Setiawan.

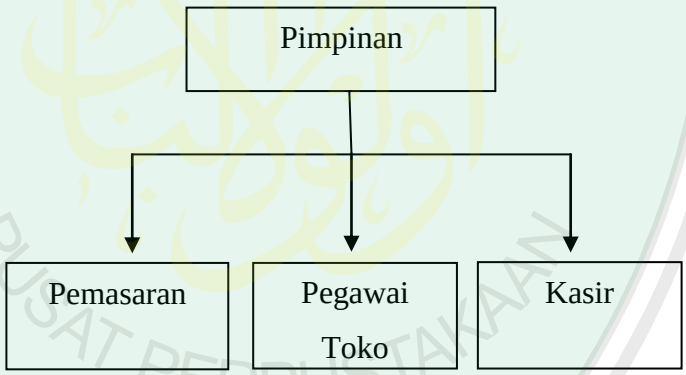
Pemiliki Toko Setiawan adalah Ibu Atin. Toko ini dibangun pada tahun 2000 oleh Ibu Atin yang pada mulanya menyediakan segala jenis perlengkapan bayi. tetapi kemudian berkembang menjadi aneka jenis kain dan pakaian karena dirasa lebih

[3] *Ibid*,.

memiliki peluang untuk menarik konsumen. Hingga kini, Toko Setiwan terus bergerak dalam bidang tekstil dan pakaian. Sebagian besar pakaian yang dijual adalah seragam kantor dan juga seragam sekolah.

Visi Toko Setiawan adalah memberi kepuasan kepada pelanggan. Dan misi Toko Setiawan ini adalah melestarikan kekhasan dari Indonesia dengan menjual beraga jenis kain batik dan untuk memenuhi barbagai jenis kebutuhan masyarakat dalam hal kebutuhan sandang.

Toko Setiawan berlokasi di Pasar Baru B tepatnya Jalan Halmahera dengan luas sekitar 15 m^2. Ibu Atin menjaga tokonya bersama 4 orang karyawan yakni Kartika, Ajay, Leny, dan Fitri.[4] Berikut struktur organisasi pada toko Setawan:



Sumber: Data Toko Setiawan

b. Toko Any

Toko Any berdri sejak tahun 1990 yang merupakan perkembangan dari usaha Bapak dan Ibu Prapto yang cukup lama dan mampu bersaing dengan toko - toko lainya. Hingga saat ini usaha dagangnya semakin meluas pasaran penjualannya bukan hanya sebagai penjual yang langsung kepada konsumen saja tetapi juga sebagai

[4] Atin, Wawancara (Pasar Baru, 17 Februari, 2012)

distributor. Barang yang dijual berupa segala jenis pakaian untuk anak-anak sampai orang dewasa seperti kaos, kemeja, gaun, rok, celana, dan berbagai jenis pakaian lainnya. Toko Any memiliki dua buah distributor pakaian tetap yang terdapat di kawasan Tjilik Riwut..

Visi dari toko Any ini adalah menjadikan toko pakaian dengan kualitas yang terbaik di mata pelanggan. Adapun misi dari Toko Any yaitu sedapat mungkin memberikan pelayanan dan produk yang berkualitas.

Toko Any Berlokasi di Pasar Baru B Toko Any memiliki 8 orang pegawai yaitu Yustina, Lucky, dan Ais, Laziyah, Haris, Abdul Wahab, Saktila, dan Yusi.[5] Berikut merupakan struktur organisasi dari Toko Any:

Sumber: Data Toko Any

c. Toko Yanie

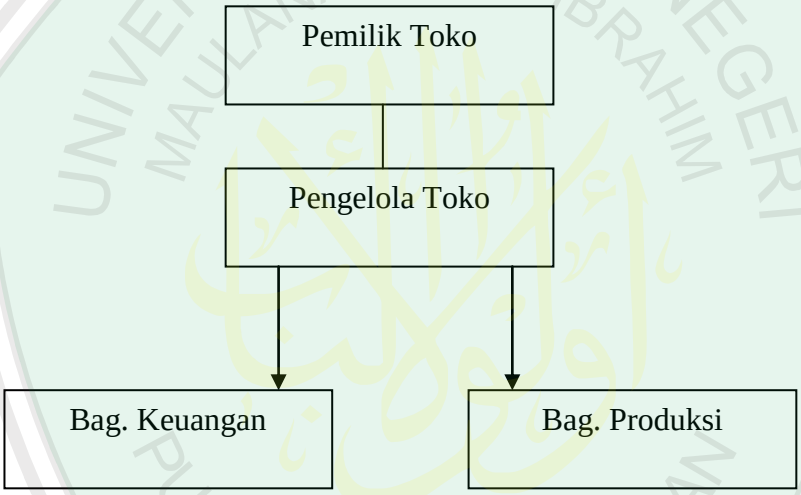
Toko Yenie merupakan usaha penyediaan kebutuhan berbagai macam busana dan aksesoris. Toko yang dirintis oleh Ibu Akik ini mulai berdiri pada tahun 1998.

[5] Prapto, Wawancara (Pasar Baru, 14 Februari, 2012)

Lokasi Toko Yanie terletak d Pasar Baru B no 3 yang dibangun datas lahan seluas 18 $m^{2.}$ Barang yang djual adalah berupa pakaian, tas dan aksesoris-aksesoris wanita.

Visi dari Toko Yenie adalah menjadi toko busana dan aksesoris wanita yang terlengkap di Indonesia. Kemudian misinya adalah menjalankan kegiatan jual beli dengan pelayanan yang terbaik.

Ibu Akik mempunyai lima orang pegawai yakni Zainal, Tatik, Muksin, Rasima dan Idah. Berikut Struktur organisasi dari toko Yenie:[6]



Sumber: Data Toko Yenie

Tiga toko yang menjadi objek penelitian sebagaimana tersebut di atas terdapat 22 orang yang memiliki agama berbeda-beda, yaitu 19 orang beragama Islam dan 3 orang beragama Kristen Protestan. Jadi agama Islam mendominasi tiga wilayah objek penelitian ini. Dengan adanya dominasi agama Islam tersebut, maka sedikit banyak akan mempengaruhi sistem atau aturan yang ada di dalamnya.

[6] Akik, Wawancara (Pasar Baru, 17 Februari 2012),

B. Paparan Data

1. Praktek Jual-Beli dengan Sistem Diskon di Pertokoan Pasar Baru Palangkaraya

Data penelitian ini terdiri dari data observasi, dokumentasi dan wawancara yang merupakan data penunjang dalam penelitian ini. Untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan penelitian, peneliti memilih informan yang berkaitan langsung dengan transaksi menggunakan sistem diskon yaitu pemilik toko dan karyawan.

Sistem diskon merupakan salah satu media promosi yang seringkali dilakukan oleh para pedagang. Sistem yang dilakukan oleh beberapa toko di pasar Baru ini dilakukan agar barang yang diperjualbelikan menarik minat pembeli dengan cara mengurangi harga asli yang pengurangannya ditentukan dalam prosentase. Beberapa ketentuan diskon yang didapat peneliti dari hasil wawancara diantaranya:

Bu Atin dari toko Setiawan mengatakan:

> *"Diskon yang kami berikan kalau ada yang menukar banyak. Jadi kami bari diskon mun nukarnya ngitu banyak.".*[7]

Bu Prapto pemilik toko Any mengatakan:

> *"Kami bari diskon amun nukar umpamanya 30 bigi labih. Biasanya ada yang memborong sampai diatas 3 juta, kami potong harganya tu nah. Biasanya pelanggan-pelanggan nukar gasan buhannya jual lagi. Selain itu jua ada beberapa barang yang acak kami bari diskon sekedar hagan prumusi"*[8]

---

[7] Atin, Wawancara (Pasar Baru, 17 Februari, 2012), Terjemahan: *Diskon yang kami berikan kalau ada yang membeli banyak. Jadi kami beri diskon kalau membeli banyak.*

[8] Prapto, Wawancara (Pasar Baru, 14 Februari, 2012), Terjemahan: *Kami beri diskon kalau beli misalnya 30 biji lebih. Biasanya ada yang memborong sampai di atas 3 juta, kami potong harganya itu. Biasanya pelanggan-pelanggan beli untuk mereka jual lagi. Selain itu juga ada beberapa barang yang acak kami beri diskon sekedar untuk promosi.*

Kemudian terdapat juga ketentuan yang diberlakukan pada toko Yanie, Bu Akik mengatakan:

> *"Kami diskon kadang tiap hari kadang amun saat-saat tertentu, misalnya pas lagi rami hari raya, atau natalan kami beri diskon belanja dan jua kami mendiskon barang, barang disini kaya baju-baju melihat stok barang, amun masih banyak tapi kada terlalu payu, maka kami bari diskon, barang-barang yang didiskon masih bagus-bagus aja, bukan barang-barang yang sudah kada baik kayak di toko-toko biasanya, kalau barang-barang yang sudah jelek disini jarang ada, soalnya sudah laku bedehulu, paling barang yang sudah jelek kada lebih dari sepuluh, kami jua membari diskon gasan mengenalakan produk disini"*[9]

Ketentuan diskon yang diberlakukan pada toko Setiawan yaitu saat dimana pembelian dilakukan dalam jumlah besar atau biasa disebut grosiran/partai. Jadi harga barang berbeda tergantung banyaknya jumlah yang dibeli. Ketentuan semacam ini sama seperti yang dilakukan pada toko Any. Sedangakan ketentuan diskon pada toko Yanie lebih sering diadakan pada saat-saat tertentu seperti lebaran dan natal. Toko Any dan Yanie juga mengadakan diskon setiap harinya dengan tujuan sebagai media promosi memperkenalkan produk yang ada di toko.

Dengan memberikan diskon pada produk produk mereka, para pemilik toko memiliki beberapa tujuan terkait target penjualan diantaranya yang disebutkan oleh Bu Akik pemilik Toko Yanie:

> *Dengan membari diskon ya bisa mengurangi stok yang sudah lawas, jadi bisa meningkatkan polume. Misalnya lah, kami membarikan baju-baju*

[9] Akik, Wawancara (Pasar Baru, 17 Februari 2012), Terjemahan: *Kami diskon terkadang setiap hari terkadang kalau saat-saat tertentu , misalnya pas lagi ramai hari raya, atau natalan kami beri diskon belanja dan juga kami mendiskon barang, barang disini seperti baju-baju tu melihat stok barang, kalau masih banyak tapi tidak terlalu laku, maka kami beri diskon, barang-barang yang didiskon masih bagus-bagus saja, bukan barang-barang yang sudah jelek kayak di toko-toko biasanya, kalau barang-barang yang sudah jelek disini jarang ada, soalnya sudah laku duluan, paling barang yang sudah jelek tidak lebih dari sepuluh kami juga memberi diskon untuk mengenalkan produk disini.*

harganya diskon, jadi baju-baju stok lawas yang modenya sudah handak beganti wan model hanyar bisa lakas payu. Karena kalo lawas kada payu-payu bisa kada payu gara-gara model hanyar datangan. Dan jua tujuan kami untuk promosi mengenalakan produk-produk kami. Amun diskon pasti nang handak nukar nukar tertarik bisa mendapatkan karena harganya temurah dari biasanya,dan jua kena pasti akan terseber ke pembeli nang lain, mun disini ada barang yang diskon.[10]

Toko Setiawan menyebutkan tujuan mereka memberikan diskon adalah:

Membari diskon tu biar urang terus menerus nukar disini, lakas payu dagangan .[11]

Kemudian tujuan diskon pada toko Any seperti yang dikatakan Bu Prapto yaitu:

"Kami mendiskon untuk meningkatkan ngarannya omset penjualan selain itu jua agar nang nukari tambah banyak kemudian jua supaya orang-orang mau tertarik nukari barang nang jumlah banyak karena ada harga diskon ini"[12]

Salah satu faktor yang menjadi keberhasilan penjualan produk adalah besarnya tingkat kebutuhan konsumen akan produk tersebut. Sehingga kualitas dan kriteria produk sangat berkaitan dengan minat konsumen. Terdapat beberapa keterangan mengenai produk yang dikenai diskon diantaranya yang disebutkan Bu Prapto toko Any:

---

[10] Akik, Wawancara (Pasar Baru, 17 Februari 2012), Terjemahan: *Dengan memberikan diskon ya bisa mengurangi stok yang sudah lama, sehingga bisa meningkatkan volume. Misalnya ya, kami memberikan baju-baju dengan harga diskon, sehingga baju-baju stok lama yang modenya mau tergantikan dengan model baru bisa cepat laku. Karena kalo lama lama tidak laku bisa tidak laku gara-gara model baru berdatangan. Dan juga tujuan kami untuk promosi mengenalkan produk-produk kami. Kalau diskon pasti yang mau beli-beli tertarik bisa mendapatkan karena harga lebih murah dari biasanya,dan juga nanti pasti akan terseber ke pembeli yang lainnya, kalau disini ada barang yang diskon.*

[11] Atin, Wawancara (Pasar Baru, 12 Februari 2012), Terjemahan: *Memberi diskon itu biar orang terus menerus beli disini, cepat laku dagangan*.

[12] Prapto, Wawancara (Pasar Baru, 14 Februari 2012), Terjemahan: *Kami mendiskon untuk meningkatkan namanya omset penjualan selain itu juga agar yang membeli banyak kemudian juga agar orang-orang mau tertarik membeli yang jumlah banyak karena ada harga diskon ini.*

> *"Semua produk kami bari diskon, baik produk hanyar maupun produk stok lawas yang biasanya kami bari diskon, ya karena ngitu.. Biar stok lawas digundang capat habis yang kena akan tergantikan stok hanyar. Selain ngitu jua agar pelanggan betambah. Karena kualitas barang yang kami diskon sama nangkaya barang-barang di toko lain yang kada didiskon, maka kami yakin yang nukar nukar akan datang lagi kena kena."*[13]

Kemudian mengenai kualitas barang stok lama dijelaskan oleh ibu Prapto sebagai berikut:

> *"iya ada beberapa barang stok lawas tapi kami melihat-lihat jua amun kada baik barangnya nyata kada usah dijual, ngarannya membunguli nang nukar ya kalo. Barang yang bagus bagus ja yang kami jual tu."*[14]

Sementara Bu Atin dari toko Setiawan menyebutkan :

> *"Semua produk kami bari potongan barang-barang kaya pakaian atau kain kalau yang nukar banyak , maka harganya kada sama wan harga eceran, karena kami jua distributor dan kualitas barangnya tentu bagus"*[15]

Kemudan kriteria produk yang terdapat pada toko Yanie seperti yang dijelaskan pegawainya Tatik sebagai berikut:

> *"Ada beberapa barang yang banyak produksinya, ada jua barang yang lagi rami, jadi kami coba handak menarik minat pembeli dengan diskon ini, dan juga ada beberapa barang yang lawas"*[16]

---

[13] Prapto, Wawancara (Pasar Baru, 14 Februari 2012), Terjemahan: *Semua produk kami beri diskon, baik produk baru maupun produk stok lama yang biasanya kami beri diskon, ya karena itu biar stok lama digundang cepat habis nanti akan tergantikan stok baru. Selain itu juga agar pelanggan bertambah. Karena kualitas barang yang kami diskon sama seperti barang-barang di toko lain yang tidak didiskon, maka kami yakin para pembeli akan datang lagi nantinya,*

[14] Prapto, Wawancara (Pasar Baru, 14 Februari 2012), Terjemahan: *iya ada beberapa barak stok lama tapi kami melhat-lihat juga kalau tidak bagus barangnya pasti tidak usah dijual, namanya membodohi yang beli ya kan. Barang yang bagus bagus saja yang kamu jual.*

[15] Atin, Wawancara (Pasar Baru, 12 Februari 2012), Terjemahan: *Semua produk kami beri potongan barang-barang seperti pakaian atau kain kalau yang beli banyak, maka harganya tidak sama dengan harga eceran, karena kami juga distributor dan kualitas barangnya tentu bagus*.

[16] Tatik, Wawancara (Pasar Baru, 17 Februari 2012), Terjemahan: *Ada beberapa barang yang cukup banyak produksinya, ada juga barang yang sedang ramai, jadi kami mencoba ingin menarik minat pembeli dengan diskon ini, dan juga ada beberapa barang yang lama.*

Mengenai kualitas barang yang dikenai diskon bu Akik menjelaskan sebagai berikut:

> *"Barang barang lawas lawas tu kami diskon harganya murah-murah pang, harga murah jadi kualitasnya ya sebanding harga, jadi wajar ja barang-barang yang sudah kada tapi baik lagi kami diskon, kami kan ngalih kada kawa meneliti satu satu cacat kah kada kah, kan pembeli kawa melihat ja kaya apa yang dihandaki sebelum buhannya nukaran, karena barangnyakan kami andak di wadah ganal, jadi buhannya memilih ja. amun cacat ya pasti kada jadi buhannya nukar, amun ada yang nukar mungkin kena dibaiki sorang.hehe.."*[17]

Sementara sistem pemberian diskon dan besarnya diskon yang dberikan seperti hasil wawancara pada toko Any oleh Prapto berikut:

> *"Sistem diskon yang disini ada beberapa tingkatan. Kaya diskon nang 20% sampai ada jua nang 70%. Kenapa kami membari diskon barang, karena kami handak membariakan pelayanan yang tebagus gasan pelanggan setia yang sudah hakun dating dan nukar kesini. Sistemnya potongan harganya ya murni potongan harga, kededa yang dinaik-naikkan bedehulu. Baju harga 150.000 yang didiskon 20% ya aslinya memang 150000 ngitu harganya. Ada dua sistem diskon kami di sini, diskon gasan pembeli grosir, jua pembeli eceran. Kalau pembeli eceran harga diskon sudah tertera bedehulu di keterangan harga, nah kalu untuk pembeli grosir ada ketentuannya seperti di brosur promosi kami nangkaya jilbab nukarnya 30 bigi kami potong harga 30 %"*[18]

---

[17] Tatik, Wawancara (Pasar Baru, 17 Februari 2012), Terjemahan: *Barang barang lama lama itu kami diskon murah-murah, harga murah jadi kualitasnya ya sebanding harga, jadi wajar saja barang yang sudah tidak terlalu bagus lagi kami diskon, kami kan susah tidak bisa meneliti satu satu cacat atau tidak, kan pembeli bisa melihat saja seperti apa yang dikehendaki sebelum mereka membeli, karena barangnya kami letakkan di tempat besar, jadi mereka memilih ja. Kalau cacat ya pasti tidak jadi mereka beli, kalau ada yang beli mungkin nanti diperbaiki sendiri, hehe.."*

[18] Prapto, Wawancara (Pasar Baru, 14 Februari 2012), Terjemahan: *Sistem diskon yang disini ada beberapa tingkatan. Seperti diskon yang 20% sampai ada juga yang 70%. Kenapa kami memberi diskon pada barang, karena kami ingin memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan setia yang sudah datang dan beli kesini. Sistemnya potongan harganya ya murni potongan harga, tidak ada yang dinaik-naikkan duluan. Baju harga 150.000 yang didiskon 20% ya aslinya memang 150000 itu harganya. Ada dua sistem diskon kami di sini, diskon untuk pembeli grosir, juga pembeli eceran. Kalau pembeli eceran harga diskon sudah tertera duluan di keterangan harga, nah kalau untuk pembeli grosir ada ketentuannya seperti di brosur promosi kami misalnya jilbab nukarnya 30 biji kami potong harga 30 %*

Bu Atin menjelaskan:

Sistemnya? Ya berataan nangkaya pakaian sekolah kain kami bari diskon antara 5 sampai ada yang 50 % amun yang ditukar banyak .[19]

Kemudian mengenai aturan harga sebelum didiskon terdapat penjelasan dari Tatik pegawai toko Yanie sebagai berikut:

"Sebenernya hanya beberapa barang diskon disini harga sebujurnya, nangkaya sepatu yang didiskon harga aslinya 250ribu ,kita pasang harga 500.000 dan kita diskon 50% , jadi kembali ke harga sebujurnya, tapi kada semua kaya itu, hanya barang yang kami produksi sorangan yang memang kami jual murah sebelumnya dan jua barang-barang yang dipasaran lagi naik sebelumnya mbk ay."[20]

Kemudian dijelaskan lagi:

"Barang-barang yang ngitu kada asal kami naikkan, tapi memang harga pasaran lagi naik pas tu, biasanya gara-gara peminat lagi banyak, jadi kami sebagai penjual maka kami umpati kenaikan harga pasar itu, tetapi karena kami ingin membarikan keringanan pada pelanggan maka kami turunakan harganya dengan membarikan diskon".[21]

C. Analisis Data

1. Analisis Terhadap Praktek Jual-Beli dengan Sistem Diskon di Pertokoan Pasar Baru Palangkaraya

Dalam suatu transaksi perdagangan selalu melibatkan dua pihak yaitu pihak pembeli sebagai pihak penerima barang dan penjual sebagai pihak yang menyerahkan

---

[19] Atin, Wawancara (Pasar Baru, 12 Februari 2012), Terjemahan: *Sistemnya? Ya semuanya misalnya pakaian sekolah kain kami beri diskon antara 5 sampai ada yang 50 % kalau yang dibeli banyak*.

[20] Tatik, Wawancara (Pasar Baru, 17 Februari 2012), Terjemahan: *Sebenernya hanya beberapa barang diskon disini harga sebenarnya, misalnya sepatu yang didiskon harga aslinya 250ribu ,kita pasang harga 500.000 dan kita diskon 50% , jadi kembali ke harga sebenarnya, tetapi kada semua seperti itu, hanya barang yang kami produksi sendiri yang memang kami jual murah sebelumnya dan juga barang-barang yang dipasaran lagi naik pada waktu sebelumnya mbak*

[21] Tatik, Wawancara (Pasar Baru, 17 Februari 2012), Terjemahan: *Barang-barang tersebut tidak asal kami naikkan, tetapi memang harga pasaran sedang naik saat itu, biasanya gara-gara peminat sedang banyak, jadi kami sebagai penjual maka kami mengikuti kenaikan harga pasar itu, tetapi karena kami ingin memberikan keringanan kepada pelanggan maka kami turunkan harganya dengan memberikan diskon.*

barang. Sebelum transaksi terjadi kedua belah pihak harus mencapai kesepakatan mengenai harga dari barang-barang yang diperjualbelikan beserta syarat-syarat lainnya, termasuk di dalamnya mengenai potongan harga pada barang yang akan dibeli. Potongan harga merupakan salah satu cara yang digunakan penjual untuk menarik minat pembeli dalam melakukan transaksi pembelian dalam hal ini biasa disebut dengan strategi pemasaran (promosi).

Konsep potongan harga atau diskon yang diteliti dalam pembahasan ini diantaranya menyangkut ketentuan berlakunya diskon, tujuan diskon, sistem pemberian dan besarnya diskon, dan kriteria serta kualitas produk yang mendapatkan diskon.

Diskon diberikan kepada pembeli diantaranya dengan sistem pembelian secara grosir atau pembelian dalam jumlah besar. Sehingga harga barang berbeda tergantung banyaknya jumlah yang dibeli. Sistem semacam ini sama seperti yang dilakukan pada toko Setiawan dan juga toko Any.

Pada toko Yanie, diskon diberikan pada barang-barang yang dijual secara eceran hampir setiap hari dan juga ketika memasuki musim-musim tertentu misalnya saat akan lebaran. Toko Any juga memberikan diskon pada beberapa barang eceran baik stok lama maupun baru pada hari-hari tertentu. Kedua toko ini memberikan diskon dengan tujuan promosi atau mengenalan produk mereka.

Sehingga dapat diketahui bahwa sistem diskon merupakan strategi penjual dalam pemasaran produknya dan juga merupakan sesuatu yang umum digunakan yang dapat berguna sebagai perangsang bagi pembeli untuk membeli dalam jumlah

besar. Manfaat yang diperoleh bagi penjual adalah penjualan dalam jumlah banyak akan mengurangi biaya produksi tiap unitnya. Manfaat bagi pembeli adalah akan mengurangi biaya pesanan dan pembayaran harga satuan lebih rendah dari biasanya.

Diskon yang diterapkan oleh penjual toko Any dan toko Setiawan termasuk ke dalam diskon kuantitas. Diskon kuantitas adalah diskon yang ditawarkan untuk mendorong para pelanggan membeli dalam jumlah lebih besar. Ini memungkinkan penjual mendapatkan lebih banyak dari bisnis pembeli, atau mengalihkan beberapa fungsi penyimpanan kepada pembeli atau mengurangi biaya pengiriman dan penjualan atau semua.[22] Toko Any dan toko Setiawan memberikan potongan bagi pembelinya yang membeli dalam jumlah besar misalnya membeli pakaian 30 lembar makan akan mendapatkan diskon 30%.

Kemudian Toko Yanie dan Anie menyebutkan bahwa diskon yang mereka lakukan pada hari-hari tertentu agar masyarakat lebih tertarik dan mengenal produk mereka. Kedua toko ini menawarkan diskon sebagai bentuk dari promosi. Promosi dengan sistem diskon diberlakukan berkaitan dengan strategi pemasaran oleh perusahaan agar konsumen lebih mengenal produk mereka,

Kemudian mengenai tujuan pemberian diskon yang dilakukan pertokoan pasar Baru Palangkaraya ada beberapa tujuan yang terdapat di dalamnya diantaranya:

a. Meningkatkan Volume

Seperti yang dilakukan toko Any dan toko Setiawan dengan menghabiskan stok lama, mengurangi stok yang ada di gudang atau untuk memenuhi stok yang ada

[22] Cannon, Perreault, McCarthy, *Pemasaran Dasar* edisi 16 buku *2*, penterjemah David Octarevia (Jakarta:*Penerbit Salemba* Empat,2008),192

di tingkat pengecer dan menjualnya dengan memberikan diskon sehingga dapat meningkatkan volume penjualan. Volume penjualan adalah jumlah unit yang terjual dari suatu produk dan ditetapkan pada suatu periode tertentu. [23]

b. Menambah Pelanggan Baru

Dengan memberikan diskon maka memungkinkan calon pembeli mengajak calon pembeli lainnya agar dapat mengklaim diskon yang ditawarkan. Seperti yang dikatakan Bu Prapto pemilik toko Any dan Bu Akik pemilik Toka Yanie bahwa dengan memberikan diskon mereka yakin pelanggan akan bertambah.

c. Diminati Perantara

Produk membutuhkan dukungan dari perantara. Yang dimaksud perantara disini adalah pedagang grosir, distributor, agen, pengecer atau makelar. Dengan memberikan diskon maka para perantara perdagangan akan selalu membeli barang pada toko yang memberikan harga lebih murah. Hal ini seperti yang dikemukakan ibu Atin.

Kemudan mengenai produk yang mendapat diskon berdasarkan keterangan pemilik toko Any dan Setiawan ialah semua produk yang dibeli dengan jumlah besar. Semua barang pada toko menyediakan produk dalam jumlah besar untuk disalurkan kepada agen lain. Sehingga para agen yang membeli dalam jumlah ini akan mendapatkan diskon pada semua barang yang dibeli dalam jumlah besar. Selain itu

[23] Imam Pirmansyah, *Peranan Pemberian Potongan Harga (Diskon) Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Kaos Sepakbola Adidas Pada Pt.Vilour Promo Bandung, skripsi sarjana Fakultas Ekonomi (Bandung: Unversitas Kompiter Indonesia,2004), vi*

juga pada toko Any dan toko Yanie memberikan barang yang didiskon adalah barang yang sedang menjadi "trend" dikalangan pembeli.

Mengenai sistem pemberian diskon dan besarnya diskon yang dberikan memiliki kisaran antara 5-50% tergantung jenis dan jumlah barang yang dibeli pada toko Any dan Setiawan. Sedangkan pada toko Yanie tergantung pada jenis barang yang dibeli karena toko Yenie tidak menjual barang secara grosir.

Aturan harga sebelum didiskon terdapat penjelasan dari toko Yanie bahwa mereka memberikan diskon pada beberapa barangnya yang merupakan produksi sendiri maupun produksi pabrik dan mengikuti perkembangan harga pasar sehingga harga menjadi naik tetapi kemudian diturunkan dengan memberikan diskon. Jadi sebelum Toko Yanie memberikan diskon ia mengubah kebijakan harga barang produksinya baru setelah itu diberikan diskon. Kemudian dijelaskan lagi oleh pemilik toko bahwa barang yang didiskon tidak serta merta harganya dinaikkan, tetapi mengikuti perkembangan pasar, sehingga agar menarik minat pembeli toko memberikan diskon untuk pembelian barang tersebut. Sistem diskon perpektif Toko Yenie ini bertentangan dengan perspektif umum dimana harga asli yang dikenai pemotongan harga, bukan harga yang telah dinaikan sebelumnya.

2. Tinjauan Hukum Islam pada Jual Beli Dengan Sistem Diskon di Pertokoan Pasar Baru Palangkaraya

Potongan harga atau diskon yang tedapat pada pertokoan pasar Baru Palangkaraya dalam Islam dikenal dengan *an-naqisu min al-thaman* (pengurangan

harga)[24] atau *khasm*. Akad yang berhubungan dengan jual beli diskon adalah *muwâdla'ah*.

Sah tidaknya jual beli sangat berkaitan erat dengan rukun dan syarat. Ditinjau dari rukun dan syaratnya, jual beli yang dilakukan pada beberapa pertokoan pasar Baru Palangkaraya dalam beberapa hal sudah terpenuhi yaitu pada toko Setiawan dan toko Any.

Syarat-syarat tersebut diantaranya mengenai penjual dan pembeli telah melakukan jual beli dengan ridha dan sukarela, tanpa ada paksaan dan kedua belah pihak berkompeten dalam melakukan praktek jual beli, yakni dia adalah seorang *mukallaf* dan *rasyid*. Mengenai objek jual beli merupakan barang yang suci dan bermanfaat, bukan barang najis atau barang yang haram, merupakan hak milik penuh, objek jual beli dapat diserahterimakan, dan jumlah pembayarannya diketahui secara jelas oleh kedua belah pihak sehingga terhindar dari *gharar*.

Sementara sistem jual beli pada toko Yenie dari segi obyek akad perlu dianalisis lebih mendalam. Syarat obyek akad yang dihalalkan adalah karena *mal mutaqawwam* (bernilai menurut *syara*') serta bebas dari najis dan barang-barang yang diperjualbelikan di pertokoan pasar Baru ini merupakan barang-barang yang bernilai dan bebas dari najis diantaranya berupa pakaian, aksesoris, tas dan kain. Syarat berikutnya adalah barang ada ketika akad berlangsung dan dapat diserahkan. Syarat ini sudah terpenuh dimana pembeli mendapatkan barangnya langsung saat berada di toko. Syarat selanjutnya adalah obyek akad harus jelas dan dikenali para pihak

[24] Syabbul Bachri, *Promosi Produk Dalam Perspektif Hukum Islam*, Artikel Antalogi Kajian Islam vol. 15 No. 1(Surabaya:IAIN Sunan Ampel, 2010), 15

sehingga barang harus jelas dari jenisnya dan tentu kualitasnya. Disebutkan toko Yanie mendiskon barang yang merupakan stok lama di dalam gudang. Stok barang yang lama merupakan barang yang telah lama diproduksi namun belum sampai ke tangan pembeli. Sehingga kualitas barang tidak seperti stok baru. Maka penting adanya bagi penjual untuk memperhatkan keadaan barang apakah terdapat cacat didalamnya.

Dalam hal ini apabila toko tidak memperhatikan kualitas barang sehingga terdapat cacat kemudian ia tetap menjualnya maka hal ini diharamkan dan dinamakan *tadlis* dalam kualitas. *Tadlis* (penipuan) dalam kualitas termasuk juga menyembunyikan cacat atau kualitas barang yang buruk yang tidak sesuai dengan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Tanti pegawai toko Yanie mengatakan:

> *"Ada beberapa barang yang banyak produksinya, ada jua barang yang lagi rami, jadi kami coba handak menarik minat pembeli dengan diskon ini, dan juga ada beberapa barang yang lawas. Barang barang lawas lawas tu kami diskon harganya murah-murah pang, harga murah jadi kualitasnya ya sebanding harga, jadi wajar ja barang-barang yang sudah kada tapi baik lagi kami diskon, kami kan ngalih kada kawa meneliti satu satu cacat kah kada kah, kan pembeli kawa melihat ja kaya apa yang dihandaki sebelum buhannya nukaran, karena barangnyakan kami andak di wadah ganal, jadi buhannya memilih ja. amun cacat ya pasti kada jadi buhannya nukar, amun ada yang nukar mungkin kena dibaiki sorang.hehe.."*[25]

Berdasarkan pernyataan toko Yanie tersebut maka jelas bahwa pihak toko telah menjual sebagian barang yang cacat sehingga jual beli menjadi diharamkan.

[25] Tatik, Wawancara (Pasar Baru, 17 Februari 2012), Terjemahan: *Ada beberapa barang yang cukup banyak produksinya, ada juga barang yang sedang ramai, jadi kami mencoba ingin menarik minat pembeli dengan diskon ini, dan juga ada beberapa barang yang lama. Barang barang lama lama itu kami diskon murah-murah, harga murah jadi kualitasnya ya sebanding harga, jadi wajar saja barang yang sudah tidak terlalu bagus lagi kami diskon, kami kan susah tidak bisa meneliti satu satu cacat atau tidak, kan pembeli bisa melihat saja seperti apa yang dikehendaki sebelum mereka membeli, karena barangnya kami letakkan di tempat besar, jadi mereka memilih saja. Kalau cacat ya pasti tidak jadi mereka beli, kalau ada yang beli mungkin nanti diperbaiki sendiri, hehe.."*

Prinsip kejujuran sangat dijunjung tinggi dalam aktifitas perdagangan. Oleh karenanya Islam melarang *gharar* dan *tadlis* dengan segala bentuknya. Menyembunyikan cacat barang dalam berdagang adalah bentuk pelanggaran terhadap kedua larangan ini. Terlihat bahwa transaksi jual beli yang tidak memperhatikan barang yang dijual terdapat cacat didalamnya kurang memenuhi prinsip mu'amalah, yang mana setiap proses jual beli harus ada kejelasan dan barang yang diperjualbelikan.

Dalam hadits dijelaskan:

الْمُسْلِمُ أَخُو الْمُسْلِمِ لَا يَحِلُّ لِمُسْلِمٍ بَاعَ مِنْ أَخِيهِ بَيْعًا فِيهِ عَيْبٌ إِلَّا بَيَّنَهُ لَهُ[26]

Orang muslim adalah bersaudara. Tidak halal bagi seseorang menjual barang yang cacat kepada saudaranya, tanpa menerangkan cacat benda itu.

Dan di dalam riwayat yang lain, dari Abu Hurairah Radhiyallahu ‘Anhu, bahwa Rasulullah Shallallahu ‘Alaihi wa Sallam bersabda :

مَنْ غَشَّ فَلَيْسَ مِنَّا

“Barangsiapa yang berbuat menipu, maka dia bukan termasuk golongan kami”[27]

Sehingga apabila toko tersebut telah menjual barang yang merupakan stok lama dan terdapat cacat didalamnya maka hal ini diharamkan. Akan tetapi bila penjual sudah memeriksa barang dan tidak terdapat kecacatan didalamnya maka hal ini diperbolehkan.

---

[26] HR. Ahmad, Ibnu Majah, Ath-Thabrani dalam Al-Kabir dan Al-Hakim. Dishahihkan Asy-Syaikh Al-Albani dalam Shahih At-Targhib wat Tarhib no. 1775

[27] HR. Muslim I/98 no. 101, 102, dari hadits Abu Hurairah. Lihat dalil-dalil ini di dalam Fiqhu As-Sunnah karya Sayyid Sabiq, juz. III hal. 179).

Kemudian mengenai syarat dan rukun ijab kabul harus dapat dilakukan secara lisan atau tertulis dan sikap rela satu sama lain antara penjual dan pembeli terhadap barang yang dijual dan harganya. Apabila dalam sistem jual beli ini terdapat unsur terpaksa (*ikrah*) atau ada unsur penipuan (*tadlis*) atau ada ketidaksesuaian (*gharar*) obyek akad maka jual beli menjadi tidak sah karena prinsip saling ridha/rela tidak terpenuhi.

Sementara itu berdasarkan pernyataan Tatik pegawai toko Yanie mengenai trik menjual:

> *"Sebenernya hanya beberapa barang diskon disini harga sebujurnya, nangkaya sepatu yang didiskon harga aslinya 250ribu ,kita pasang harga 500.000 dan kita diskon 50% , jadi kembali ke harga sebujurnya, tapi kada semua kaya itu, hanya barang yang kami produksi sorangan yang memang kami jual murah sebelumnya dan jua barang-barang yang dipasaran lagi naik sebelumnya mbk ay."*[28]
> Kemudian dijelaskan lagi:
>
> *"Barang-barang yang ngitu kada asal kami naikkan, tapi memang harga pasaran lagi naik pas tu, biasanya gara-gara peminat lagi banyak, jadi kami sebagai penjual maka kami umpati kenaikan harga pasar itu, tetapi karena kami ingin membarikan keringanan pada pelanggan maka kami turunakan harganya dengan membarikan diskon".*[29]

Toko Yanie dalam hal ini telah melakukan penipuan dalam bentuk diskon yang sebenarnya. Bentuk diskon yang sebenarnya adalah harga asli dipotong pada

---

[28] Tatik, Wawancara (Pasar Baru, 17 Februari 2012), Terjemahan: *Sebenernya hanya beberapa barang diskon disini harga sebenarnya, misalnya sepatu yang didiskon harga aslinya 250ribu ,kita pasang harga 500.000 dan kita diskon 50% , jadi kembali ke harga sebenarnya, tetapi kada semua seperti itu, hanya barang yang kami produksi sendiri yang memang kami jual murah sebelumnya dan juga barang-barang yang dipasaran lagi naik pada waktu sebelumnya mbak*, Tatik, Wawancara (Pasar Baru, 17 Februari 2012)

[29]Tatik, Wawancara (Pasar Baru, 17 Februari 2012), Terjemahan: *Barang-barang tersebut tidak asal kami naikkan, tetapi memang harga pasaran sedang naik saat itu, biasanya gara-gara peminat sedang banyak, jadi kami sebagai penjual maka kami mengikuti kenaikan harga pasar itu, tetapi karena kami ingin memberikan keringanan kepada pelanggan maka kami turunkan harganya dengan memberikan diskon* Tatik, Wawancara (Pasar Baru, 17 Februari 2012)

harga sebenarnya. Tetapi toko Yanie dalam memberikan potongan harga tidak berasal dari harga sebenarnya yakni harga yang dinaikan sehingga hasil akhir dari harga diskon adalah harga normal dan bukan harga yang dipotong. Toko Yanie menyalahgunakan pengertian diskon untuk menarik pembeli dan hal ini adalah dilarang. Lebih baik ia tidak menggunakan embel-embel diskon melainkan menjualnya dengan harga normal, karena yang dijual memang merupakan haga normal dari barang.

Hal tersebut diatas dilarang berdasarkan kaidah fiqih di bawah ini:

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الإِبَاحَةُ إِلاَّ أَنْ يَدُلَّ دَلِيْلٌ عَلَى تَحْرِيْمِهَا

"Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya."

Transaksi yang dilakukan toko tersebut terdapat unsur *tadlis*. *Tadlis* adalah transaksi yang mengandung suatu hal yang tidak diketahui oleh salah satu pihak (*unknown to one party*). Dan *Tadlis* yang dilakukan toko ini merupakan penipuan dalam harga yang memanfaatkan ketidaktahuan pembeli akan harga pasar dengan meninggikan harga kemudan diberikian diskon. Dalam hal ini Toko Yanie memanfaatkan ketidaktahuan pembeli akan harga pasar. Pembeli yang datang ke toko membeli barang dengan anggapan barang telah didiskon namun tidak mengetahui bahwa barang tersebut merupakan harga normal atau tidak mendapatkan potongan harga. Mengenai hukum *tadlis* terdapat dalam sebuah hadits

عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّه عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنَّهُ نَهَى عَنْ تَلَقِّي الْبُيُوعِ [30]

"Dari Nabi Shallallahu alaihi wasallam bahwa beliau melarang seseorang menghadang barang dagangan (sebelum sampai pasar)."

Setiap transaksi dalam Islam harus didasarkan pada prinsip kerelaan antara kedua belah pihak, mereka harus mempunyai informasi yang sama *(complete information*) sehingga tidak ada pihak yang merasa ditipu/dicurangi karena ada sesuatu yang "*unknown to one party*".

Selain masuk kedalam kategori *tadlis*, perbuatan yang dilakukan Toko Yanie juga termasuk ke dalam kategori *Najasy*. Berdasarkan Hadits:

عَنْ نَافِعٍ عَنِ ابْنِ عُمَرَ رضى الله عنهما قَالَ نَهَى النَّبِيُّ صلى الله عليه وسلم عَنِ النَّجْشِ[31]

Dari Nafi dari Ibnu Umar, "Nabi melarang jual beli najasy[32]

Salah satu bentuk dari *Najasy* adalah, meninggikan harga barang untuk menunjukkan bahwa barang tersebut "berkelas" sehingga apabila diberikan diskon pembeli tertarik membelinya karena menganggap ia mendapatkan untung dengan membeli barang dibawah harga, padahal tidak demikian realitanya.[33].

Islam telah mengatur segala aspek agar semua pihak terhindar dari kerugian dunia akhirat. Praktek jual beli dengan sistem diskon telah dibenarkan dalam islam

---

[30] Shahih Muslim no 297, Imam Muslim , *Shahih Muslim*, juz tiga (Mesir: Maktabah, Misriyah,tt), 1156

[31] H.R. Bukhari, no. 2035 dan Muslim, no. 3893, terdapat pada kitab Muhammad ibn ʻAbd al-Wahid Ibn al-Humâm, ʻAlî ibn Abî Bakr Marghînânî, Muhammad ibn Mahmûd Akmal al-Dîn al-Bâbartî, Saʻd Allâh ibn ʻÎsá Saʻdî Chalabî, Ahmad Qâdî Zâdah, *Syarh Fathul Qadir*, volume 6 (Kairo: Al-Manar, 1997), 46

[32] H.R. Bukhari, no. 2035 dan Muslim, no. 3893 terdapat pada kitab Muhammad ibn ʻAbd al-Wâhid Ibn al-Humâm, ʻAlî ibn Abî Bakr Marghînânî, Muhammad ibn Mahmûd Akmal al-Dîn al-Bâbartî, Saʻd Allâh ibn ʻÎsá Saʻdî Chalabî, Ahmad Qâdî Zâdah, *op, cit.*, hal 233

[33] Penjelasan terdapat pada *Taudhih Al-Ahkam*, juz 4, hlm. 360

dengan mematuhi syarat dan rukun tertentu dan terhindar dari segala hal yang telah dilarang. Namun keabsahannya tergantung pada kedua belah pihak dalam melaksanakan rukun dan syaratnya serta memperhatikan segala hal yang telah dilarang.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM
PUSAT PERPUSTAKAAN