

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Gambaran umum Lokasi Penelitian

a. Pasar Sore Baru Kota Pamekasan

Pasar Sore merupakan pasar pertama yang dibuat di masa Raja Ronggosukowati (tanpa nama, hanya disebut pasar).¹ Pasar Sore Baru ini berlokasi di Jalan Diponegoro, Kelurahan Gladak Anyar Kecamatan Pamekasan Kabupaten Pamekasan. Pasar Sore Baru dibangun berbentuk kios-kios berlantai dua yang pembangunannya dilakukan oleh investor. Hingga saat ini, kontrak investor belum berakhir. Dengan begitu, pengelolaan pasar masih ditangani investor.

Pasar Sore Baru dulu merupakan eks. Pasar Inpres yang dibangun pada Tahun 1972/1973 dengan nama Pasar Sore yang merupakan pasar tradisional yang berisikan bermacam penjual mulai dari bahan-bahan pokok dapur/sembako, pakaian, sepatu/sandal, buku & kitab, alat-alat pertukangan & listrik, sepeda dan sperpakcnya, dll. Luas lahan Pasar Sore seluas ±937 M². Pasar Sore Baru kemudian dibangun pada Tahun 1990 dengan Surat Perjanjian (kontrak) bagi Tempat Usaha Dalam Pembangunan Komplek Pertokoan Pasar Sore Baru Tanggal 05 April 1995.²

Pedagang yang menyewa memiliki sertifikat hak guna pakai atas pertokoan selama 20 (dua puluh) tahun dan bisa diperpanjang sesuai peraturan yang berlaku. Pedagang yang beraktivitas di Pasar Sore Baru Kota Pamekasan lantai bawah adalah sejumlah 50 kios pedagang yang memiliki

¹maduracorner.com – *Asal-usul nama kampung Masegit, Parteker, Jungcangcang, Duko, Kolpajung, Kowel*, dll. <https://www.maduracorner.com/sejarah-nama-kampung-lokasi-di-kota-pamekasan/>. Diakses 30 Maret 2021

²Pemerintah Daerah Kab. Pamekasan, *Arsip Bagian Pembangunan Pemkab. Pamekasan* (Pemkab. Pamekasan dalam pembangunan pasar)

hak guna pakai gedung pertokoan dan 7 pedagang yang memiliki surat sewa perjanjian karena posisi berada di bawah tangga. Sementara untuk lantai 2 (dua) berjumlah 50 kios pedagang.³

b. Fasilitas Toko di Pasar Sore Baru

Fasilitas bangunan pasar Sore Baru Kota Pamekasan terdiri dari:

1). Toko Lantai Dasar

- Toko ukuran (4 x 4) m² sebanyak 15 lokal;
- Toko ukuran (3,5 x 4) m² sebanyak 15 lokal;
- Toko ukuran (3 x 4) m² sebanyak 10 lokal;
- Toko ukuran (3 x 3) m² sebanyak 10 lokal.⁴

2). Lantai Atas terdiri dari:

- Toko ukuran (4 x 4) m² sebanyak 15 lokal;
- Toko ukuran (3,5 x 4) m² sebanyak 15 lokal;
- Toko ukuran (3 x 4) m² sebanyak 10 lokal;
- Toko ukuran (3 x 3) m² sebanyak 10 lokal.⁵

c. Batas-Batas Pasar Sore Baru

Pasar Sore Baru berada di jantung kota, dengan batas-batas Pasar Sore Baru sebagai berikut:

- Sebelah Utara bersebelahan dengan perumahan warga Kampung Baru Kelurahan Gladak Anyar Kecamatan Pamekasan Kabupaten Pamekasan;
- Sebelah Selatan bersebelahan Jalan Raya Diponegoro Kota Pamekasan;

³Pemerintah Daerah Kab. Pamekasan, *Arsip Bagian Pembangunan Pemkab. Pamekasan*, 15.

⁴Pemerintah Daerah Kab. Pamekasan, *Arsip Bagian Pembangunan Pemkab. Pamekasan*, 21.

⁵Pemerintah Daerah Kab. Pamekasan, *Arsip Bagian Pembangunan Pemkab. Pamekasan*, 21.

- Sebelah Barat bersebelahan dengan Jalan Raya Jembatan Baru Kota Pamekasan
- Sebelah Timur berbatasan dengan Toko Yuli

2. Data Hasil Penelitian

a. Hasil wawancara

Data hasil wawancara merupakan hasil wawancara langsung peneliti terhadap informan terpilih sesuai dengan penentuan sampel penelitian pada bab sebelumnya, dengan teks hasil wawancara yang disertakan pertanyaannya sebagai berikut:

Bagaimana sistem penetapan diskon dipertokoan Pasar Sore Kota Pamekasan?

Pemilik Toko Ais mengatakan bahwa:

“Toko ini dalam memberi diskon bukan asal-asalan, walau diskon yang kami berikan hampir setiap hari terutama dihari-hari besar seperti hari raya, dan juga kalau ada yang membeli banyak sehingga kami beri diskon lebih banyak juga. Itu kami lakukan untuk promosi kami mengenalkan toko kami, produk jualan kami dan sebagai strategi pemasaran kami mendapatkan pelanggan, penetapan persentasenya tergantung harga kolan”.⁶

Sedangkan pemilik toko Buku Kitab, mengatakan:

“Semua produk kami beri diskon, baik produk baru maupun produk stok lama, tujuannya ya agar 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”.⁷

Agus Deddy (14 th) sebagai pembeli sepatu di toko Ais, mengatakan:

⁶Pemilik Toko Ais, *wawancara langsung*, tanggal 30 Maret 2021

⁷Pemilik Toko Buku Kitab, *wawancara langsung*, tanggal 04 April 2021

“Saya setiap membeli sepatu atau sandal selalu ke toko ini emba’, orang tua saya dan saudara-saudara saya juga selalu saya bawa kesini kalau mau membeli sepatu atau sandal, disini selalu diberi potongan/diskon. Yang melayani mengatakan bahwa penetapan diskon dikalkulasi dulu harga asal barang, baru kemudian memberikan potongan harganya”.⁸

Nur Fadilah (17 th) pembeli Buku di toko Buku Kitab, mengatakan:

“Saya selalu membeli buku yang saya butuhkan di toko ini emba’, sistem pemberian diskonnya saya kurang tahu pasti tetapi dibandingkan dengan toko buku lain disini paling murah karena ada diskonnya, sehingga saya selalu membeli buku disini dan tidak beralih pada toko lain kalau mau membeli buku/kitab karena selalu diberi potongan”.⁹

Anis Sulastri (18 th) pembeli Kamus Besar Bahasa Indonesia di toko Buku Kitab, menyatakan:

“Saya tahu dari teman bahwa kalau mau membeli buku atau kitab apa saja ke toko Buku Kitab Pasar Sore Baru saja, karena disana ada diskonnya, ternyata benar bahwa saya membeli Kamus Besar Bahasa Indonesia diberi potongan Rp. 10.000,-, awalnya harganya Rp. 37.000,- menjadi Rp. 27.000,-”.¹⁰

Untuk hasil wawancara tentang fokus 2 yaitu tentang tinjauan hukum ekonomi syariah pada sistem diskon dipertokoan Pasar Sore Baru Pamekasan dapat dinarasikan sebagai berikut:

Pertama, Bagaimana besarnya ukuran potongan harga yang diberikan pada saat produk di *discount*?

Pemilik toko Ais, mengatakan:

“Kami memberikan potongan atau diskon berbeda-beda tergantung merk produk dan harga kulakannya, ada yang diberi diskon 10%, 20% dan 30% dari harga biasanya, besaran harganya sesuai harga asal barang, jadi kami tidak

⁸Agus Deddy (14 th), *wawancara langsung*, tanggal 12 April 2021

⁹Nur Fadilah (17 th), *wawancara langsung*, tanggal 14 April 2021

¹⁰Anis Sulastri (18 th), *wawancara langsung*, tanggal 17 April 2021

bisa menentukan berapa besarannya karena menggunakan sistem persentase, hal ini kami lakukan untuk menarik minat konsumen dan merupakan salah satu usaha kami untuk menghabiskan stok yang ada di gudang, karena barang yang terlalu lama berada di gudang akan mengalami penurunan kualitas.¹¹

Sedangkan pemilik toko Buku Kitab mengatakan:

“Kami memberikan diskon pada barang-barang dagangan kami dengan tidak menaikkan harga asal dulu, tetapi memang harga pasaran sedang naik saat itu, biasanya gara-gara peminat sedang banyak, jadi kami sebagai penjual kami mengikuti kenaikan harga pasar, tetapi karena kami ingin memberikan keringanan kepada pelanggan maka kami turunkan harganya dengan memberikan diskon sampai 20%, besarnya tergantung harga asal barang”.¹²

Agus Deddy (14 th) pembeli sepatu di toko Ais, mengatakan:

“Besaran diskonnya menggunakan persentase emba’, misalnya harga asal barangnya Rp. 100.000,- nanti di diskon 20%-nya. Jadi total potongannya Rp. 20.000,-”.¹³

Nur Fadilah (17 th) pembeli Buku di toko Buku Kitab, mengatakan:

“Besaran diskonnya 20% emba’, sehingga kalau harga buku/kitabnya Rp. 20.000,- didiskon 20%- sehingga potongannya Rp. 4.000,-. Begitupun dengan harga-harga buku atau kitab yang lain tergantung jumlah harga asal dari buku atau kitab tersebut”.¹⁴

Anis Sulastri (18 th) pembeli kamus besar bahasa Indonesia di toko Buku Kitab, mengatakan:

¹¹Pemilik Toko Ais, *wawancara langsung*, tanggal 30 Maret 2021

¹²Pemilik Toko Buku Kitab, *wawancara langsung*, tanggal 04 April 2021

¹³Agus Deddy (14 th), *wawancara langsung*, tanggal 12 April 2021

¹⁴Nur Fadilah (17 th), *wawancara langsung*, tanggal 14 April 2021

“Dilembaran promosi yang ditulis huruf besar dan warna merah itu ‘diskonnya 20%’, jadi sudah pasti potongannya menggunakan persentase sehingga potongannya tergantung harga awal emba”¹⁵

Kedua, Seberapa lamakah jangka waktu yang diberikan pada saat terjadinya *discount*?

Pemilik toko Ais, mengatakan:

“Sampai saat ini kami belum memberikan jangka waktu samapai kapan diskon berakhir”¹⁶

Pemilik toko Buku Kitab, mengatakan:

“Sampai saat ini kami belum memberikan jangka waktu samapai kapan diskon berakhir”¹⁷

Agus Deddy (14 th) pembeli sepatu di toko Ais, mengatakan:

“Saya tidak tahu ya emba’, sampai kapan batas waktunya”¹⁸

Nur Fadilah (17 th) pembeli Buku di toko Buku Kitab, mengatakan:

“Saya tidak tahu ya emba’, sampai kapan batas waktunya”¹⁹

Anis Sulastrri (18 th) pembeli kamus besar bahasa Indonesia di toko Buku Kitab, mengatakan:

“Saya tidak tahu ya emba’, sampai kapan batas waktunya”²⁰

Ketiga, Berapa banyak keanekaragaman pilihan produk yang di *discount*?

Pemilik toko Ais, mengatakan:

¹⁵Anis Sulastrri (18 th), *wawancara langsung*, tanggal 17 April 2021

¹⁶Pemilik Toko Ais, *wawancara langsung*, tanggal 30 Maret 2021

¹⁷Pemilik Toko Buku Kitab, *wawancara langsung*, tanggal 04 April 2021

¹⁸Agus Deddy (14 th), *wawancara langsung*, tanggal 12 April 2021

¹⁹Nur Fadilah (17 th), *wawancara langsung*, tanggal 14 April 2021

²⁰Anis Sulastrri (18 th), *wawancara langsung*, tanggal 17 April 2021

“Kami memberikan potongan atau diskon kepada semua merk produk, mungkin sekitar ada 35 macam di toko ini dik”.²¹

Pemilik toko Buku Kitab, mengatakan:

“Kami memberikan diskon pada semua barang-barang dagangan kami, mungkin sekitar ± 90 s/d 100 macam buku dan kitab yang kami jual”.²²

Agus Deddy (14 th) pembeli sepatu di toko Ais, mengatakan:

“Saya tidak tahu jumlahnya emba”.²³

Nur Fadilah (17 th) pembeli Buku di toko Buku Kitab, mengatakan:

“Saya tidak tahu jumlahny”.²⁴

Anis Sulastri (18 th) pembeli kamus besar bahasa Indonesia di toko Buku Kitab, mengatakan:

“Saya kurang tahu jumlahnya emba”.²⁵

b. Hasil observasi

Hasil observasi/pengamatan tentang sistem penetapan diskon di Pertokoan Pasar Baru Kota Pamekasan, dapat dinarasikan sebagai berikut:

“Penetapan diskon ditoko Ais dan toko Buku Kitab menunjukkan bahwa setiap harinya selalu melaksanakan sistem diskon

²¹Pemilik Toko Ais, *wawancara langsung*, tanggal 30 Maret 2021

²²Pemilik Toko Buku Kitab, *wawancara langsung*, tanggal 04 April 2021

²³Agus Deddy (14 th), *wawancara langsung*, tanggal 12 April 2021

²⁴Nur Fadilah (17 th), *wawancara langsung*, tanggal 14 April 2021

²⁵Anis Sulastri (18 th), *wawancara langsung*, tanggal 17 April 2021

terhadap pembeli/konsumen terhadap semua merk produk tak terkecuali produk baru atau produk stok lama”.²⁶

“Potongan atau diskon tergantung merk produk dan harga kulakannya, ada yang diberi diskon 10%, 20% dan 30% dari harga biasanya, besaran harganya sesuai harga asal barang, jadi penjual tidak menentukan berapa besarnya harga satuannya karena menggunakan sistem persentase”.²⁷

“Setiap hari pemberian diskon selalu berlangsung dan belum ada berita sampai kapan batas waktu pemberian diskon tersebut”.²⁸

“Pemberian potongan atau diskon dilakukan kepada semua merk produk, ditoko Ais didapat sekitar 35 macam/merk, sedangkan ditoko Buku Kitab sekitar ±90 s/d 100 macam buku dan kitab”.²⁹

B. Temuan Penelitian

Temuan penelitian merupakan hasil kesimpulan yang bisa berbentuk pola, motif, tema atau kecenderungan yang didapat dari hasil wawancara dan observasi sehingga dapat diurai sebagai berikut:

1. Sistem diskon berlaku setiap hari terhadap pembeli/konsumen dari semua merk produk tak terkecuali produk baru atau produk stok lama.
2. Besarnya ukuran potongan harga ditoko Ais dan toko Buku Kitab tergantung merk produk dan harga kulakannya, ada yang didiskon 10%,

²⁶Peneliti, *catatan observasi*, tanggal 01 Maret s/d 25 April 2021

²⁷Peneliti, *catatan observasi*, tanggal 01 Maret s/d 25 April 2021

²⁸Peneliti, *catatan observasi*, tanggal 01 Maret s/d 25 April 2021

²⁹Peneliti, *catatan observasi*, tanggal 01 Maret s/d 25 April 2021

20% dan 30% dari harga biasanya, besaran harganya sesuai harga asal barang, jadi penjual tidak menentukan berapa besarnya harga satuan karena menggunakan sistem persentase.

3. Setiap harinya selalu ada pemberian diskon pada semua merk produk dan belum ada berita batas waktu akhir pemberian diskon tersebut.
4. Semua merk produk didiskon, ditoko Ais didapat sekitar 35 macam/merk, sedangkan ditoko Buku Kitab sekitar ±90 s/d 100 macam buku dan kitab.

C. Pembahasan

Setelah diidentifikasi semua pola, tema, motif atau kecenderungan dari temuan diatas dapat dipaparkan pembahasan dalam perspektif fiqh muamalah sebagai berikut:

Pada sistem penetapan diskon di dua toko dipertokoan Pasar Sore Baru Kota Pamekasan, dianalisis berawal dari sesungguhnya Islam tidak mengharamkan seseorang untuk jual beli dengan cara apapun kecuali cara yang dilarang oleh Allah atau juga transaksi yang mengandung unsur *tadlis*. *Tadlis* adalah transaksi yang mengandung suatu hal yang tidak diketahui oleh salah satu pihak (*unknown to one party*).

Potongan harga atau diskon yang dilakukan oleh dua toko di Pasar Sore Baru Pamekasan dalam Islam dikenal dengan *an-naqisu min al-thaman* (pengurangan harga)³⁰ atau *khasm*, sedangkan akad yang berhubungan dengan jual beli yang diskon adalah *muw dla'ah*.

³⁰Syabbul Bachri, *Promosi Produk Dalam Perspektif Hukum Islam*, Artikel Antologi Kajian Islam vol. 15 No. 1, (Surabaya: IAIN Sunan Ampel, 2010), 15.

Sah tidaknya jual beli sangat berkaitan erat dengan rukun dan syarat. Ditinjau dari rukun dan syaratnya, jual beli yang dilakukan pada dua toko dipasar Sore Baru Pamekasan dalam beberapa hal sudah terpenuhi yaitu: penjual dan pembeli telah melakukan jual beli dengan ridha dan sukarela, tanpa ada paksaan dan kedua belah pihak berkompoten dalam melakukan praktek jual beli, 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*.

Dan pelaksanaan sistem diskon terhadap pembeli/konsumen terhadap semua merk produk tak terkecuali produk baru atau produk stok lama yang dilakukan setiap hari tidak melanggar hukum ekonomi syariah, sehingga dapat dijelaskan sebagai berikut:

Potongan atau diskon tergantung merk produk dan harga kulakannya, ada yang diberi diskon 10%, 20% dan 30% dari harga biasanya, besaran harganya sesuai harga asal barang, jadi penjual tidak menentukan berapa besarnya harga satuannya karena menggunakan sistem persentase.

Mengenai sistem pemberian diskon dan besarnya diskon yang diberikan memiliki kisaran antara 10-30% tergantung jenis dan jumlah barang yang dibeli pada toko Ais dan Buku Kitab. Aturan harga diskon pada barang-barang yang merupakan produksi pabrik disesuaikan dan mengikuti perkembangan harga pasar sehingga kadang harga menjadi naik tetapi kemudian diturunkan dengan memberikan diskon, tetapi tidak kemudian serta merta harga barang dinaikkan, tetapi mengikuti perkembangan pasar,

sehingga agar menarik minat pembeli toko memberikan diskon untuk pembelian barang tersebut.

Ketentuan harga diskon dalam hukum ekonomi syariah diperbolehkan sebagai suatu transaksi selama hal tersebut tidak menyebabkan kemudharatan pada penjual maupun pada pembeli. Dalam istilah *marketing*, diartikan sebagai sistem harga rendah yang diberikan oleh penjual kepada pembeli atas suatu jasa tertentu, untuk mendorong manusia melakukan pembelian atau mempertahankan mereka melakukan aktivitas jual beli dengan penjual.³¹ Berdasarkan pada ketentuan harga diskon dalam hukum ekonomi syariah bahwa memiliki tujuan dan ketentuan diskon yaitu:

1. Haram Dzatnya yaitu Transaksi dilarang karena objeknya terlarang. Misalnya: Khamr, bangkai, babi, dan lainnya. Dengan demikian jika terjadi transaksi jual beli barang-barang haram tersebut dengan akad *muwadla'ah*, secara otomatis transaksi ini menjadi haram.
2. Haram Selain Dzatnya yaitu Transaksi dianggap terlarang meski objeknya tidak haram dikarenakan melanggar prinsip-prinsip.

Sehingga dapat diasumsikan bahwa besarnya ukuran potongan harga yang didiskon ditoko Ais dan Buku Kitab tidak bertentangan dengan hukum ekonomi syari'ah.

Sedangkan tentang lama jangka waktu yang diberikan pada saat terjadinya *discount*, dapat ilustrasikan sebagai berikut:

Lamanya jangka waktu yang diberikan oleh toko Ais dan toko Buku Kitab yaitu setiap hari diadakan pemberian diskon hal ini tidak bertentangan

³¹Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, 232.

dengan hukum ekonomi syaria'ah selama tujuannya sebagai strategi bisnis dalam melakukan promosi, sehingga berfokus pada:

1. Meningkatkan Volume yaitu strategi promosi penjualan yang sangat bermanfaat untuk memenuhi kebutuhan tujuan jangka pendek bisnis untuk menghabiskan stok lama, mengurangi stok yang ada di gudang.
2. Meningkatkan Pembeli, yaitu strategi promosi yang bisa membuat pembeli potensial datang untuk menggunakan produk yang dijual kita.
3. Meningkatkan Pembelian Ulang yaitu strategi promosi penjualan dengan cara promosi pembelian kembali bisa digunakan untuk meningkatkan pembelian tetap atau pembelian dalam jumlah besar
4. Meningkatkan Loyalitas yaitu strategi promosi yang lebih memberikan daya tarik berupa manfaat jangka panjang kepada konsumen.
5. Memperluas kegunaan yaitu pada saat kegunaan awal sebuah produk atau jasa mulai memudar, maka harus segera memperluas kegunaan produk atau jasa yang kita miliki.

Sedangkan tentang banyaknya keanekaragaman pilihan produk yang di *discount*, peneliti menganalisis bahwa banyaknya keanekaragaman pilihan produk yang didiskon ditoko Ais dan toko Buku Kitab menunjukkan pada semua produk, hal ini dilakukan salah satunya ingin menghabiskan stok lama, mengurangi stok yang ada di gudang atau untuk memenuhi stok yang ada di tingkat pengecer dan menjualnya dengan memberikan diskon sehingga dapat meningkatkan volume penjualan.

Secara keseluruhan, diskon yang diberikan kepada pembeli atas semua merk produk adalah salah satu cara yang dapat dipakai penjual dalam

menjalankan salah satu fungsi pemasarannya, dan perlakuan atau kegiatan ini sama sekali tidak bertentangan hukum ekonomi syaria'ah.