

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Gambaran Objek Penelitian

#### 1. Sejarah Pasar Winong

Pasar Winong yang terletak di Desa Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati merupakan bangunan peninggalan Belanda. Pasar ini dibangun pada masa penjajahan dan ditujukan untuk perdagangan guna memenuhi kebutuhan masyarakat setempat pada masa itu. Hingga saat ini pasar tersebut masih berjalan dengan baik, selain lokasinya yang strategis di pinggir jalan raya Winong-Gabus, pasar Winong berada di kawasan padat penduduk. Dahulu pasar ini merupakan salah satu pusat jual beli berbagai daerah, karena Pasar Winong merupakan pasar yang besar. Saat ini Pasar Winong dikelilingi oleh kawasan padat penduduk yang penuh dengan bisnis mulai dari apotek, pusat perbelanjaan, bengkel dan bisnis lainnya.<sup>1</sup>

Untuk bangunan sendiri, dari tahun ke tahun selalu ada perbaikan. Sehingga bangunan peninggalan Belanda sendiri sudah tidak ada. Akan tetapi tata letak kios-kios di pasar Winong masih sama seperti peninggalan Belanda. Dan sekarang pasar Winong semakin luas dan semakin bagus.

Sebelumnya, para pedagang pasar menjual seluruh pasar Pon, legi, dan Kliwon. Pada hari pasar, para pedagang menyebar dari lapak-lapak pasar, sehingga para pedagang memenuhi halaman dan jalan-jalan di sekitar pasar. Namun seiring berjalannya waktu, hari-hari pemasaran ini tidak berlaku lagi. Pasar Winong sekarang buka setiap hari. Pasar Bangeran menjual berbagai kebutuhan masyarakat mulai dari hasil panen masyarakat setempat, alat pertanian, sembako hingga kebutuhan sehari-hari.<sup>2</sup>

#### 2. Letak Geografis

Pasar Winong merupakan salah satu pasar yang berada di Kabupaten Pati. Dalam pemerintahan, setiap pasar dipimpin oleh kepala Pasar atau ASN, termasuk di pasar Winong. Luas lahan Pasar Winong yaitu 9.788 m<sup>2</sup> dengan status kepemilikan lahan tanah Pemerintahan Kabupaten atau Kota. Terletak pada desa Winong Jl. Raya Winong – Gabus, kecamatan Winong, kabupaten/kota Pati, Provinsi Jawa Tengah. Pada titik koordinat

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan bapak Sujo, Mantan Kepala Kantor Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 09 Maret 2023.

<sup>2</sup> Observasi di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten pati, pada tanggal 10 Maret 2023.

006° 48' 26 " LS- 111° 05' 45" BT. Dengan peruntukan lahan sesuai RTRW setempat.<sup>3</sup>

Adapun Pasar Winong berbatasan dengan desa yang berada disekitarnya yaitu sebagai berikut:

- a. Sebelah Selatan : Dukuh Pecangaan Desa Winong
- b. Sebelah Barat : kantor Kecamatan Winong
- c. Sebelah Utara : Desa Winong
- d. Sebelah Timur: Desa Pekalongan

Jarak antara Pasar Winong dengan Pusat-Pusat Perekonomian dan pemerintahan adalah sebagai berikut:

- a. Jarak ke kecamatan : 50 M
- b. Jarak ke kabupaten : 15 Km
- c. Jarak ke Provinsi : 162 km

### 3. Sarana Prasarana di Pasar Winong

Menciptakan pasar tradisional (BANA) yang bersih, aman, nyaman dan adil membutuhkan sarana dan prasarana pendukung. Berikut fasilitas penunjang pasar winong:<sup>4</sup>

#### a. Kantor Pasar Winong

Kantor Pengelola Pasar Winong berlokasi di Desa Winong Jl. Raya Winong-Gabus, Kecamatan Winong, Kabupaten Pati, tepatnya di deretan utara lantai atas Kios Pasar Winong. Di dalamnya terdapat fungsi pengelolaan Pasar Winong yang meliputi administrasi, kebersihan dan keamanan pasar. Kepala Pasar Winong dikenal sebagai Pasar Lurah atau ASN. Kantor Pengelola Pasar Winong juga dilengkapi komputer dengan akses internet untuk korespondensi dan pelaporan dengan Kantor Wilayah Perdagangan dan Pajak (DP2D).

#### b. Mushola Pasar Winong

Mushola Pasar Winong berada di lantai dua atas kios Pasar Winong deretan utara. Mushola Pasar Winong Dimanfaatkan penjual an pembeli untuk melaksanakan beribadah. Untuk fasilitasnya cukup memadai, sudah terdapat mukena, sajadah, dll.<sup>5</sup>

#### c. Kamar Mandi Pasar Winong

Kamar mandi Pasar Winong berada di sebelah selatan pasar Winong, lebih tepatnya dipojok sebelah kiri deretan timur.

---

<sup>3</sup> Dokumentasi di Kantor Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, Pata tanggal 09 Maret 2023.

<sup>4</sup> Dokumentasi di Kantor Pasar Winong, pada tanggal 09 Maret 2023

<sup>5</sup> Dokumentasi di Kantor Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, Pata tanggal 09 Maret 2023.

Kamar mandi/wc yang berda di pasar Winong cukup memadai dengan jumlah 10 unit. Setiap unit dengan fasilitas ada cukup lengkap dan terdapat tempat cuci tangan.

d. Tempat parkir

Untuk tempat parkir di pasar Winong itu sendiri ada 4 tempat parkir yaitu disebelah utara pasar/ di depan pasar, disebelah barat pasar, sebelah selatan pasar/ belakang pasar dan disebelah timur pasar. Total luas area parkir 1400 M.

e. Area Bongkar Muat

Area bongkat muat berada dibelah selatan pasar atau didepan pintu masuk. Biasanya para seles atau para pedagang menurunkan dagangannya disana karena tempatnya yang luas dan juga strategis dan juga dari pintu masuk sebelah selatan jarang pembeli lewat sana.

f. Tempat Kontenair

Di pasar Winong juga terdapat fasilitas tempat container agar bisa beristirahat dari perjalanan jauh dan juga menjadi tempat parkir bagi pedagang dan para seles. Tempat container itu sendiri berada di sebelah selatan pasar winong dengan luas 100 m.

g. Kios

Jumlah kios yang ada di pasar Winong adalah 80 kios. Dengan jumlah masing-masing kios yang berbeda-beda. Kios menghadap ke barat ada 20 kios, menghadap timur ada 20 kios, menghadap ke utara ada 10 kios, dan juga menghadap ke selatan ada 25 kios. Setiap kios berbeda-beda harga sewanya, tergantung luas kiosnya. Dalam pembayaran kios biasanya dilakukan setiap satu bulan sekali.<sup>6</sup>

Total luas bangunan di pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten pati adalah 6.527,64 m dan juga total luar pasar yang mencapai 9.788 m.

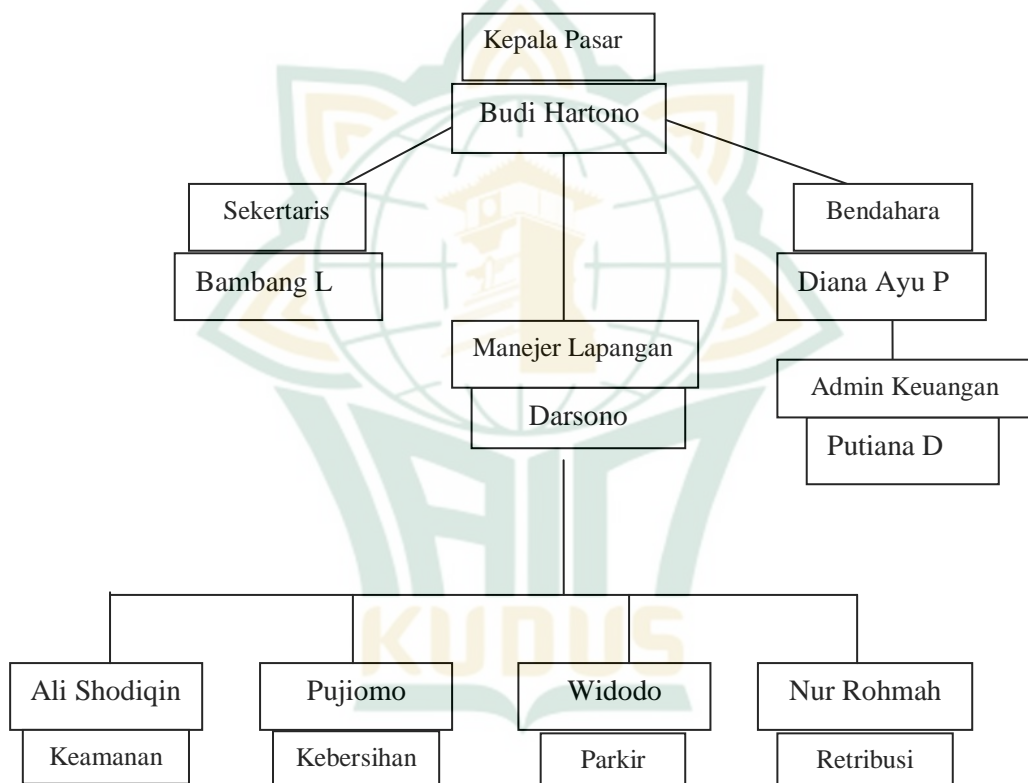
4. Struktur Pasar Winong

Untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dalam sebuah pasar itu berbeda satu sama lainnya karena disesuaikan oleh kondisi dan wewenang pasar itu sendiri. Agar dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh suatu pasar secara efektif dan efisien maka di setiap aktifitas yang dilakukan ada pembagian tugas dan pekerjaan, sehingga antara petugas satu dengan yang lainnya saling berhubungan. Adapun struktur organisasi pemerintah pasar tradisional Winong Kecamatan Winong

---

<sup>6</sup> Observasi di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 09 Maret 2023.

Kabupaten Pati adalah sebagai berikut: Budi Hartono Sebagai Kepala Pasar, didampingi sekertaris yaitu Bambang listiyono, di damping juga bendahara yaitu Diana Ayu Puspita, manajer lapangan yaitu Darsono, serta terdapat staff yang lainnya berupa admin keuangan yang ditugaskan kepada Putriana Dewi, serta Ali Shodiqin sebagai keamanan, terdapat pula seksi kebersihan yaitu pujiomo, Nur Rohmah sebagai retribusi, dan petugas petugas parkir yang ditugaskan kepada Widodo.<sup>7</sup>



<sup>7</sup> Dokumentasi di Kantor Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, Pata tanggal 09 Maret 2023

## B. Deskripsi Data Penelitian

### 1. Kualitas Barang Yang Di Jual

Kualitas barang dan jasa yang diproduksi haruslah menjadi perhatian utama bagi seorang pedagang. Kualitas barang dan jasa menyangkut kepercayaan pelanggan, sehingga harus benar-benar diperhatikan. Jika sampai kehilangan kepercayaan dari pelanggan maka bisa dikatakan tamatlah riwayat suatu usaha. Adapun Jenis barang yang di jual pada toko sepatu anugrah yang terletak di Pasar Winong adalah jenis barang yang di jual barang produksi baru maupun barang produksi lama, diantaranya yaitu sepatu dan sandal untuk orang dewasa, sepatu dan sandal untuk anak-anak,<sup>8</sup>

Toko anugrah merupakan toko sepatu dan sandal untuk orang dewasa dan anak-anak yaitu sepatu dan sandal untuk laki-laki dan perempuan, dari anak-anak sampai orang dewasa. Sedangkan kualitas barang yang di jual merupakan barang yang masih berkualitas baik dan masih dalam model pada zaman sekarang ini.<sup>9</sup> Selanjutnya peneliti mewawancarai salah satu konsumen/pembeli di toko Anugrah yaitu kualitas barang yang di jual adalah pakaian, barang yang di jual adalah merupakan barang masih berkualitas baik.<sup>10</sup>

Penjual pakaian pria dan wanita, dari pakaian orang tua sampai dengan anak-anak, sedangkan barang-barang yang dijual adalah seperti yang diungkapkan oleh pemilik toko adalah: Barang-barang yang kami diskon adalah Baju kemeja, rok, baju anak-anak dan celana panjang laki-laki dan perempuan serta baju bayi dan barang-barang dagangan tersebut masih mengikuti model dan keadaan barang tersebut memiliki kualitas yang baik pula. Toko pakaian Isabel adalah toko yang menjual jenis pakaian anak-anak hingga orang tua dan jenis pakaian wanita dan laki-laki, adapun barang yang di diskon adalah pakaian jenis kemeja dan pakaian anak-anak adapun kualitas pakaian yang di diskon masih berkualitas baik dalam arti tidak kotor, sobek dan lain sebagainya.<sup>11</sup> Dalam memberikan diskon toko pakaian Isabela, memberikan diskon jenis barang pakaian jadi yaitu pakaian pria,

---

<sup>8</sup> Wawancara dengan ibu Desi, Penjual sepatu dan sandal Di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 13 Mei 2023.

<sup>9</sup> Wawancara dengan ibu Desi, Penjual pakaian Di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 13 Mei 2023.

<sup>10</sup> Wawancara dengan ibu Saropah, Pembeli Di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 13 Mei 2023.

<sup>11</sup> Wawancara dengan ibu Sulastri, Penjual pakaian Di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 13 Mei 2023.

wanita dan anak-anak serta barang yang di diskon merupakan barang yang masih berkualitas baik.<sup>12</sup>

Selanjutnya pada toko tas Sahara memberikan diskon jenis barang berupa tas anak sekolah, tas selempang wanita, tas gendong, tas kantor dan lain-lain untuk orang dewasa maupun anak-anak. Jenis barang yang di diskon merupakan barang yang masih berkualitas baik, bagus, nyaman dipakai dan bila barang yang dibeli kurang pas dapat ditukar dengan tas yang lainnya.<sup>13</sup>

Selanjutnya pada kios pedagang sayuran, di kios ini pedagang memberikan diskon dengan jenis barang bahan-bahan pokok, seperti kol, wortel, buncis, bawang, sawi, bayam, dan lain sebagainya. Jenis barang yang diberikan diskon adalah barang yang memiliki kualitas yang baik, bagus, dan masih segar. Jika sayuran yang dibeli ada kecacatan, dapat ditukar dengan sayuran yang lainnya<sup>14</sup>.

Berdasarkan dari hasil wawancara dengan para pemilik toko dan konsumen pembeli di Pasar Winong maka sebuah toko harus menentukan tingkat jenis atas barang yang dijualnya sesuai dengan yang dikehendaki pasar atau konsumennya. Setelah jenis barang yang dijual sesuai dengan keinginan pasar, seorang pedagang harus menjaga kualitas barang yang dijualnya. Dengan demikian, konsumen tetap mempercayai para pedagang yang ada di pasar Winong tersebut. Pada suatu usaha, seorang pedagang harus dapat mengidentifikasi harapan pelanggan terhadap kualitas yang diinginkan. Dalam hal ini, kualitas barang sangat bergantung pada interaksi antara penjual dengan konsumen atau pelanggan. Dunia perdagangan sangat tinggi tingkat persaingannya, oleh karena itu seorang pedagang harus memerhatikan dagangan para pesaing. Hal-hal yang harus diperhatikan antara lain: (a) kualitas barang sendiri dengan kualitas barang para pesaing; (b) harga barang sendiri dengan harga barang pesaing; (c) pesaing yang paling potensial; (d) kelemahan barang sendiri dibandingkan barang pesaing;

## 2. Jenis Barang Yang Di Diskon

Para pedagang di pasar Winong menggunakan Jenis diskon adalah barang dagangannya. Berbagai macam jenis diskon yang di

---

<sup>12</sup> Wawancara dengan ibu Supri, Pembeli Di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 13 Mei 2023.

<sup>13</sup> Wawancara dengan ibu Purwati, Penjual tas Di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 13 Mei 2023.

<sup>14</sup> Wawancara dengan ibu Jinah, Penjual sayuran Di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 13 Mei 2023.

berikan dengan harapan penjualan semakin meningkat. Salah satu alat dari promosi penjualan adalah potongan harga. program-program promosi, dengan potongan harga. Pertarungan antar produsen yang mencoba menarik hati konsumen melalui program-program potongan harga tersebut.

Adapun macam-macam diskon yang beredar dalam masyarakat seperti yang terdapat di Pasar Winong Kecamatan Wionong Kabupaten Pati. Dipasar tersebut terdapat banyak kios yang menjual bahan pokok maupun barang-barang jadi. Bahan pokok seperti sayur-sayuran, buah-buahan, ikan, daging ayam, daging sapi, dll. Sedangkan barang jadi seperti tas, sepatu, gamis, baju, dll.

jenis diskon yang digunakan adalah Quantity discount yang memberikan potongan harga pada barang. Volume Discount ini merupakan potongan harga yang diberikan untuk mendorong konsumen membeli dalam jumlah yang lebih besar, sehingga meningkatkan total volume penjualan. Adapun Diskon yang digunakan adalah diskon Cashback yang merupakan jenis promo berupa potongan harga yang biasanya akan diberikan melalui virtual account/e-payment dari masing-masing e-commerce. Cashback ini dapat digunakan sebagai alat pembayaran atau potongan harga untuk pembelian selanjutnya. Selain diskon kuantitas, beberapa kios lainnya menerapkan sistem diskon dengan diskon perdagangan. Diskon perdagangan adalah jumlah yang dikurangkan dari daftar harga barang yang dijual. Artinya pengurangan catalog barang yang diperbolehkan jika jumlah yang dipesan oleh pembeli cukup besar. Dan tukar tambah yang dimana diskon yang ditawarkan untuk pembelian produk baru ketika produk lama yang dimiliki pelanggan diperdagangkan.<sup>15</sup>

Pemilik toko anugrah yang menjual sepatu dan sandal laki-laki, perempuan dan anak-anak bentuk diskon yang kami gunakan adalah seperti diskon tulisan 10% , 20%, sampai 30%. Dengan cara diskon seperti ini semakin banyak sekali konsumen/pembeli melihat dan pada akhirnya datang ke toko kami untuk bertanya dan membeli barang-barang yang di diskon. Diskon khusus toko anugrah yang diberikan adalah diskon jenis tulisan pada kertas dan di pajang pada tiap-tiap barang yang di diskon. Sedangkan diskon yang diberikan adalah diskon yang sudah ditetapkan yaitu

---

<sup>15</sup> Afibatus Afida, *Perspektif Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Menggunakan Potongan Harga (Diskon) Dengan Berjangka Waktu di Pusat Perbelanjaan Ramayana Kota Salatiga*, Vol. 04, Nomor 02, 2020

menggunakan persentase dari harga pembelian. Diskon yang diberikan membuat pelanggan tertarik dan membelinya.<sup>16</sup>

Toko pakaian isabela yang menjual pakaian anak-anak, laki-laki, perempuan sampai orang tua, bentuk diskon yang kami gunakan adalah diskon volume (Quantity discount) yang dimana diskon harga yang diberikan untuk mendorong konsumen membeli dengan jumlah yang besar. Seperti 1 kemeja seharga Rp 70.000,00, bila membeli dengan jumlah besar atau banyak akan mendapatkan potongan 15%. Jika membeli 10 kemeja seharga Rp 700.000,00 dengan jumlah pembelian banyak maka diberikan diskon 15% menjadi Rp 595.000,00 saja. Dengan cara tersebut membuat pembeli tertarik untuk membeli dengan jumlah besar.<sup>17</sup>

Toko tas Sahara yang menjual tas anak-anak sampai orang dewasa bentuk diskon yang digunakan adalah diskon tunai, potongan harga yang diberikan kepada pembeli dari harga resmi yang tertera pada brosur harga. Seperti konsumen yang membeli dengan kapasitas biasa, misalkan pembeli membeli pakaian seharga Rp.100.000 maka kami akan memberikan diskon sebesar 2%, dengan demikian pembeli hanya akan membayar ke sasis sejumlah Rp. 80.000.<sup>18</sup>

Kios pedangan sayuran, bentuk diskon yang digunakan adalah diskon dalam bentuk barang, yang dimana pemberian diskon dilakukan dengan mengganti potongan harga dengan barang atau permen. seperti pembeli meminta diskon dari jumlah belanjanya, kemudian dipenjual menolak permintaan diskonnya. Untuk mencari jalan tengahnya si penjual mengganti diskon tersebut dengan barang lain yang harganya sama dengan potongan harga yang diminta. Dengan begitu banyak pembeli merasakan kepuasan dalam berbelanja dan mendorong pembeli untuk kembali membeli lagi.<sup>19</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan para pemilik toko dan konsumen atau pembeli di Pasar Winong kecamatan Winong Kabupaten Pati maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: Diskon dapat diartikan sebagai

---

<sup>16</sup> Wawancara dengan ibu Desi, Penjual sandal dan sepatu Di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 13 Mei 2023.

<sup>17</sup> Wawancara dengan ibu sulastri, Penjual pakaian Di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 13 Mei 2023.

<sup>18</sup> Wawancara dengan ibu Purwati, Penjual Tas Di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 13 Mei 2023.

<sup>19</sup> Wawancara dengan ibu Jinah, Penjual sayuran Di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 13 Mei 2023.



pengurangan berupa uang yang harus dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan suatu barang/produk. Produk memang tidak selamanya berupa barang, namun bisa berupa jasa. Diskon menjadi salah satu cara produsen untuk meningkatkan jumlah penjualan atau untuk menghabiskan barang stok lama yang tersisa. Konsumen yang selektif akan mengetahui apakah diskon yang diberikan ini dapat diterima secara realita atau hanya sebagai pengalihan perhatian untuk mengecoh karena barang tersebut rusak/cacat.

Diskon bagi konsumen tentu saja sangat menguntungkan dan paling ditunggu apalagi barang yang didiskon merupakan barang favorit dengan merek tertentu. Di sisi lain, diskon bagi produsen memerlukan perhitungan yang tepat terutama pendapatan yang diperoleh minimal mampu menutup modal biaya produksi dan akan lebih baik jika mampu mendapatkan profit lebih. Strategi-strategi diskon sangat bervariasi, misal beli 2 gratis 1, diskon 70% off, diskon 25%, beli ukuran 500ml gratis ukuran 100ml, minimal belanja Rp50.000,00 mendapatkan voucher senilai Rp10.000,00, dan lainnya. Namun harus diperhatikan oleh produsen bahwa diskon yang terus-menerus juga memberikan efek negative atas merek produk tersebut. Konsumen bisa mengasumsikan bahwa merek produk kurang laku. Akan ideal jika pedagang memberikan diskon pada saat ada event-event misal: hari raya Idul Fitri, Natal, tahun ajaran baru bagi siswa sekolah, ulang tahun perusahaan, sehingga keseimbangan image akan nilai produk untuk mengurangi image negative yang muncul akibat pemberian diskon secara berlebihan dan terus menerus.

### **3. Cara Pemberian Diskon**

Manusia memiliki kecenderungan untuk menanggapi beberapa jenis harga yang lebih dikenal dengan harga psikologis. Harga diskon terbukti dapat meningkatkan kuantitas pelanggan untuk membeli. Beberapa tips tentang bagaimana cara memiringkan harga dan diskon pada produk agar pelanggan membeli lebih banyak. Hanya dengan kata-kata gratis pelanggan jadi bersemangat untuk berbelanja, bahkan bagi orang-orang yang tidak berencana untuk belanja pun hal ini cukup berpengaruh. Penawaran beli satu gratis satu, merupakan awal yang cukup ampuh dalam menarik perhatian pelanggan. Meskipun semua tahu tidak ada hal yang gratis, dimana cara ini benar-benar berdampak pada perilaku pembelian pelanggan. Strategi “free” lainnya yang dapat ditawarkan adalah pengiriman gratis. Pada saat pelanggan mengetahui bahwa mereka tidak akan mengeluarkan biaya

tambahan selama checkout, hal ini akan memotivasi mereka untuk melanjutkan proses pembelian.

Cara pemberian diskon yaitu pada saat menawarkan produk di obral, seberapa banyak yang kamu habiskan untuk memperoleh pelanggan baru. Tambahkan marginmu yang hilang selama obral, seiring kamu menambahkan biaya pemasaran untuk obral. jenis diskon yang digunakan adalah Quantity discount yang memberikan potongan harga pada barang. Volume Discount ini merupakan potongan harga yang diberikan untuk mendorong konsumen membeli dalam jumlah yang lebih besar, sehingga meningkatkan total volume penjualan. Adapun Diskon yang digunakan adalah diskon Cashback yang merupakan jenis promo berupa potongan harga yang biasanya akan diberikan melalui virtual account/e-payment dari masing-masing e-commerce. Cashback ini dapat digunakan sebagai alat pembayaran atau potongan harga untuk pembelian selanjutnya. Selain diskon kuantitas dan cashback, beberapa kios lainnya menerapkan sistem diskon dengan potongan perdagangan. Diskon perdagangan adalah jumlah yang dikurangkan dari daftar harga barang yang dijual. Artinya pengurangan catalog barang yang diperbolehkan jika jumlah yang di pesan oleh pembeli cukup besar. Dan tukar tambah yang dimana diskon yang ditawarkan untuk pembelian produk baru ketika produk lama yang dimiliki pelanggan diperdagangkan.<sup>20</sup>

Cara pemberian diskon yaitu pada saat menawarkan produk di obral, seberapa banyak yang kamu habiskan untuk memperoleh pelanggan baru. Tambahkan marginmu yang hilang selama obral, seiring kamu menambahkan biaya pemasaran untuk obral. Sebelum, selama, dan setelah diskon. Pemilik toko sepatu Anugrah memberikan diskon dengan cara pemberian Cashback potongan harga, Pemberian cashback sebetulnya sama dengan diskon, hanya saja yang membedakan adalah, diskon diberikan berupa potongan dalam bentuk persentase atau potongan harga, sedangkan cashback dapat berupa rupiah.

Cara diskon cashback potongan harga yang dilakukan adalah dengan memberikan potongan harga kepada pembeli yang dalam pembeliannya berkapasitas berjumlah besar dengan ketentuan harga diskon yaitu berkisar antara 30%, 20% dan 10%. Ketentuan diskon yang kami erapkan dalam pelaksanaan jual beli yaitu berpariasi berkisar antara 30%, 20% dan 10 %.Ketentuan

---

<sup>20</sup> Hasil Observasi penelitian di bulan November 2022 di pasar Winong Kecamatan Winong kabupaten Pati.

diskon yang bervariasi telah diberikan dalam pelaksanaan jual beli tersebut sering dilakukan agar para pembeli tertarik dan pada akhirnya pembeli mau mampir dan membeli barang-barang yang dijual. Sering, karena dengan diberikannya diskon maka pembeli akan merasa tertarik dan pada akhirnya datang ke toko serta membelinya. Karena seringnya memberikan diskon sehingga para pembeli dengan mudah mengetahui dan memahami barang-barang yang didiskon di toko kami, dengan demikian omset penjualan yang ada mencapai kenaikan hingga 5% sampai dengan 10%.<sup>21</sup>

Toko pakaian isabela, cara yang digunakan dalam memberikan diskon adalah diskon kuantitas, yang dimana diskon diberikan untuk mendorong konsumen membeli dengan jumlah banyak. Cara yang digunakan adalah menawarkan barang dagangannya ke pembeli dengan bentuk penawaran membeli jumlah banyak dapat potongan 15%. Misalnya 1 kemeja seharga Rp 70.000,00, bila membeli dengan jumlah besar atau banyak akan mendapatkan potongan 15%. Jika membeli 10 kemeja seharga Rp 700.000,00 dengan jumlah pembelian banyak maka diberikan diskon 15% menjadi Rp 595.000,00 saja. Dengan cara tersebut membuat pembeli tertarik untuk membeli dengan jumlah besar.<sup>22</sup>

Dengan penerapan diskon yang diberikan maka semakin banyak pelanggan yang datang ke toko dan pada akhirnya kami sering memberikan diskon tersebut. Karena dengan diberikan diskon omset penjualan semakin meningkat, dan stok barang akan terjual dengan cepat sehingga saya akan segera membeli barang-barang dagangan yang baru lagi.

Toko tas Sahara, cara diskon yang digunakan adalah tunai, dimana pemberian diskon yang dilaksanakan oleh pemilik toko Isabel yaitu menggunakan tunai jika ada pelanggan atau pembeli membeli tas dalam eceran, misalkan pembeli membeli pakaian seharga Rp.100.000 maka kami akan memberikan diskon sebesar 20%, dengan demikian pembeli hanya akan membayar ke kasir sejumlah Rp. 80.000. apabila pembeli atau konsumen membeli pakaian dalam kapasitas banyak maka penerapan diskon yang digunakan adalah gratis 1 tas setiap pembelian minimal 10 tas. Tetapi pembelian dalam jumlah banyak ini jarang terjadi.

---

<sup>21</sup> Wawancara dengan ibu Desi, Penjual sepatu sandal Di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 13 Mei 2023.

<sup>22</sup> Wawancara dengan ibu Sulastris, Penjual pakaian Di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 13 Mei 2023.

Dengan penerapan diskon yang diberikan maka semakin banyak pelanggan yang datang ke toko dan pada akhirnya kami sering memberikan diskon tersebut. Karena dengan diberikan diskon omset penjualan semakin meningkat, dan stok barang akan terjual dengan cepat sehingga saya akan segera membeli barang-barang dagangan yang baru lagi. Pemberian diskon di harapkan memberikan dampak yang sangat besar terhadap penghasilan yang kami terima, karena bila dibandingkan sebelum kami menerapkan sistem diskon maka omset kami biasa-biasa saja.<sup>23</sup> Akan tetapi setelah di terapkannya sistem diskon maka omset yang kami terima semakin tinggi. Dampak dari cara pemberian diskon terhadap penjualan yang saya rasakan sangat tinggi, sebelum ada pelaksanaan diskon barang kami jarang terjual akan tetapi setelah di adakan diskon pelanggan kami semakin banyak.<sup>24</sup>

Kios sayuran, cara pemberian diskon yang digunakan adalah diskon dalam bentuk barang. Dimana si pembeli meminta diskon ke si penjual atas barang belanjannya, sedangkan si penjual menolak permintaan tersebut. sebagai gantinya si penjual memberikan sayuran lain yang harganya sama dengan potongan harga yang diminta si pembeli. Contohnya total belanjaan bu yati Rp 32.000,00. Kemudian bu yati meminta diskon ke bu hana menjadi Rp 30.000,00, tetapi bu hana menolak. Sebagai gantinya diskon Rp 2000,00 tersebut bu hana memberikan sayur terong dengan catatan ibu yati membayar Rp 32.000,00 dan mendapatkan bonus terong.<sup>25</sup>

Dengan diterapkan diskon ini, diharapkan tidak adanya kerugian karena barang yang masih banyak itu tidak tahan lama, atau cepat busuk. Maka si penjual mencari solusi dengan adanya pemberian diskon dalam bentuk barang ini. Diharapkan dalam pemberian diskon ini tidak adanya kerugian atau bisa balik modal untuk berdagang ke esok harinya.

Berdasarkan dari beberapa hasil wawancara bahwa pemberian diskon yang dilakukan oleh para penjual di pasar Winong, Setiap bisnis tidak akan lepas dari masalah persaingan. Indikator paling mudah untuk memenangkan pertarungan dengan menerapkan harga yang lebih rendah dibanding pesaing lainnya.

---

<sup>23</sup> Wawancara dengan ibu Purwati, Penjual tas Di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 13 Mei 2023.

<sup>24</sup> Wawancara dengan ibu Desi, Penjual Sepatu dan sandal Di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 13 Mei 2023.

<sup>25</sup> Wawancara dengan ibu Jinah, Penjual Sayuran Di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 13 Mei 2023.

Apabila ada satu usaha yang memulai untuk menurunkan harga produk atau memberikan diskon, maka akan memancing pengusaha lainnya untuk melakukan hal yang sama. Konsumen lebih memilih mendapatkan lebih banyak barang dengan harga yang sama daripada diskon produk. Inilah sebabnya dengan diberikannya diskon dengan tulisan 70% diskon yang diberikan adalah benar-benar diskon 70%

#### 4. Tujuan Pemberian Diskon

Tujuan pemberian diskon adalah merupakan salah satu program promo yang masih membutuhkan strategi khusus dalam usaha mencapai atau menarik minat para pembeli. Tujuan dari pemberian promo produk baru yang masih dalam promosi membutuhkan strategi khusus untuk menarik minat calon konsumen. Iming-iming adanya potongan harga dan pemberian bonus dapat menarik konsumen dapat membeli, mencoba dan akhirnya jika terpuaskan maka konsumen akan melakukan pembelian ulang pada produk tersebut dan Meningkatkan penjualan pemasaran perlu menanamkan kesan bahwa strategi ini untuk memberikan nilai tambah yang lebih besar dari uang yang dibayarkan konsumen ketika membeli produknya sehingga konsumen akan membeli produk lebih banyak dari biasanya sehingga volume penjualan akan meningkat.<sup>26</sup>

Dalam usaha meningkatkan penjualan perlu menanamkan kesan dan strategi untuk memberikan nilai tambah serta memenangkan persaingan yang ketat. Harga terjangkau dan ekonomis untuk, kualitas barang tidak kalah dengan harga normal, dan menghemat kebutuhan keluarga dengan membeli barang yang berkualitas baik.<sup>27</sup>

Pemilik toko pakaian Isabel mengungkapkan tujuan diberikannya diskon adalah untuk memenangkan persaingan pasar persaingan yang ketat perlu strategi jika untuk memenangkan, pemberian potongan harga dan bonus akan memberi kesan harga produk lebih murah sehingga lebih menarik konsumen untuk memilih produk kita dan melakukan pembelian produk, dan mengurangi stok barang yang ada di gudang. Untuk itu barang tersebut harus dijual cepat melalui strategi ini apalagi jika perusahaan sudah siap dengan barang-barang baru yang

---

<sup>26</sup> Wawancara dengan ibu Desi, Penjual sepatu sandal Di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 13 Mei 2023.

<sup>27</sup> Wawancara dengan ibu Desi, Penjual sepatu dan sandal Di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 13 Mei 2023.

menjanjikan. Harganya lebih murah dibandingkan di toko lain, barangnya berkualitas baik dan pelayanannya lebih baik.<sup>28</sup>

Pemilik toko Sahara, mengungkapkan tentang tujuan pemberian harga diskon kepada konsumen adalah: Adapun tujuan dari memberikan diskon yang kami lakukan diantaranya adalah membantu meringankan beban konsumen tidak semua konsumen produk kita adalah orang yang berkecukupan, ada yang berekonomi pas-pasan dan bahkan tidak sedikit yang kekurangan dimana harga menjadi suatu pertimbangan. Dengan adanya potongan harga, secara tidak langsung kita telah membantu dan meringankan beban konsumen.<sup>29</sup>

Berdasarkan beberapa hasil wawancara bahwa tujuan melakukan sebuah promosi dengan sistem diskon harus mengerti tujuan dari strategi bisnis dalam melakukan promosi adapun tujuan dari pemberian diskon yang terjadi di Pasar Winong adalah:

1. Meningkatkan Volume yaitu strategi promosi penjualan sangat bermanfaat untuk memenuhi kebutuhan tujuan jangka pendek dalam bisnis. Bisa dilakukan untuk menghabiskan stok lama, mengurangi stok yang ada di gudang atau untuk memenuhi stok yang ada di tingkat pengecer sebelum pesaing anda memperkenalkan produknya. Strategi promosi penjualan juga bisa membuat “pembeli marjinal” datang membeli produk lagi. Pembeli marjinal adalah mereka yang membeli hanya ketika suatu produk atau jasa sedang dalam masa “promosi”. Biasanya pembeli marjinal ini tidak disukai oleh perusahaan.
2. Meningkatkan Pembeli, yaitu: Strategi promosi penjualan juga bisa membuat pembeli potensial datang untuk menggunakan produk atau jasa anda. Pembeli potensial adalah orang yang tidak pernah menggunakan produk atau jasa anda atau hanya pernah menggunakan produk atau jasa sejenis dari pesaing anda.
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 promosi loyalitas berbeda dengan strategi promosi penjualan seperti pemberian diskon

---

<sup>28</sup> Wawancara dengan ibu Sulastri, Penjual pakaian Di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 13 Mei 2023.

<sup>29</sup> Wawancara dengan ibu Purwati, Penjual tas Di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 13 Mei 2023.

langsung. Promosi loyalitas lebih ke memberikan daya tarik berupa manfaat jangka panjang kepada konsumen.

5. Memperluas kegunaan yaitu pada saat kegunaan awal sebuah produk atau jasa mulai menghilang, anda harus segera memperluas kegunaan produk atau jasa anda.

#### **5. Perbandingan harga asli dengan harga yang di patok**

Berbagai macam metode penetapan harga tidak dilarang oleh Islam dengan ketentuan harga yang ditetapkan oleh pihak pengusaha\pedagang tidak menzalimi pihak pembeli, yaitu tidak dengan mengambil keuntungan di atas normal atau tingkat kewajaran. Tidak ada penetapan harga yang sifatnya memaksa terhadap para pengusaha\pedagang selama mereka menetapkan harga yang wajar dengan mengambil tingkat keuntungan yang wajar (tidak di atas normal). Harga yang diridhai oleh masing-masing pihak, baik pihak pembeli maupun pihak penjual.

Dalam penetapan harga suatu barang tidak ditetapkan secara ketat sehingga dalam prakteknya terjadi perbedaan, seperti kasus yang penulis teliti, tentang pemberian diskon dalam pelaksanaan jual-beli. Ada penjual yang menetapkan harga sesuai dengan pertimbangan sendiri dan ada juga penjual yang menetapkan harga dengan mengikuti penetapan harga pasar dengan tidak menambah dan mengurangi. Seperti toko Anugrah, toko ini mengambil barang dari distributor di luar daerah, ketika telah mengambil barang sebagian toko menetapkan harga sendiri disesuaikan dengan kebutuhan penjual, seperti sewa toko dan kebutuhan-kebutuhan lain sehingga ditetapkan harga sekian, kemudian sebagian toko sepatu dan sandal yang lain mengambil dari distributor juga, namun ketika menjual mereka tidak menetapkan harga sendiri tetapi harga penjualan ditetapkan oleh distributor.<sup>30</sup>

Dalam Islam, penentuan posisi laba, perilaku rasional dalam maksimalisasi laba pada dasarnya dikondisikan oleh tiga faktor, yaitu (1) Pandangan Islam tentang bisnis, (2) Perlindungan kepada konsumen dan (3) bagi hasil diantara faktor yang mendukung. Laba yang merupakan hasil dari sebuah proses transaksi jual beli atau bisnis harus dinilai kualitasnya bukan hanya sekedar kuantitas yang diperoleh, sehingga laba tersebut dapat dinilai baik dalam Islam. Prinsip ini sesuai dengan kaidah “*aljaza’u min jinsil al’amal*”, bahwa balasan setiap laba itu tergantung dari perbuatannya. Maka setiap laba yang dihasilkan melalui sumber

---

<sup>30</sup> Wawancara dengan ibu Purwati, Penjual tas Di Pasar Winong Kecamatan Winong Kabupaten Pati, pada tanggal 13 Mei 2023.

yang diharapkan atau proses transaksi bisnis yang ilegal tidak diakui oleh syari'ah. Hal ini bisa dilihat melalui model-model bisnis dikembangkan oleh Rasulullah dalam meraih laba yang bernilai material serta keberkahan.<sup>31</sup>

Harga merupakan salah satu faktor keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh penjual terhadap barang atau jasa yang dihasilkan, menetapkan harga terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang akan diperoleh. Tujuan diadakannya penetapan harga antara lain adalah untuk mendapatkan keuntungan, mempertahankan usahanya agar tidak gulung tikar dan mempertahankan pembeli. Dalam menetapkan harga harus mempertimbangkan segala aspek yang terkait dengan keberhasilan menciptakan suatu produk, seperti biaya produksi, karyawan dan lain sebagainya. Selain itu juga ada suatu aspek yang tidak boleh dilupakan adalah menetapkan harga harus berdasarkan rasa keadilan.

Dapat disimpulkan penetapan harga harus mempertimbangkan segala aspek yang terkait dengan keberhasilan menciptakan suatu produk, seperti biaya produksi, karyawan dan lain sebagainya. Selain itu juga ada suatu aspek yang tidak boleh dilupakan adalah menetapkan harga harus berdasarkan rasa keadilan. Untuk ke 4 toko dapat dilihat penetapan harga yang mereka tetapkan tidak semata-mata mencari keuntungan, tetapi juga mempertahankan usahanya agar tidak gulung tikar dan mempertahankan pembeli.

**Tabel macam-macam diskon di Pasar Winong kabupaten Pati**

No	Nama Toko/Kios	Macam-Macam Diskon	Keterangan
1.	Toko Sepatu & Sandal Anugrah	Diskon Dashback	Memberikan potongan harga kepada pembeli yang dalam pembeliannya berkapasitas berjumlah besar dengan ketentuan harga diskon yaitu berkisar antara 30%, 20% dan 10%.

<sup>31</sup> Muhammad Nasir, *Analisis Penetapan Harga Pedagang Ikan Asin di Pasar Tradisional Ditinjau Menurut Perspektif Hukum Islam.*(Banda Aceh Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Ranirry, 2012),



2.	Toko Pakaian Isabela	Diskon Kuantitas	Dimana diskon harga yang diberikan untuk mendorong konsumen membeli dengan jumlah yang besar.
3.	Toko Tas Sahara	Diskon Tunai	Potongan harga yang diberikan kepada pembeli dari harga resmi yang tertera pada browsur harga.
4.	Kios Sayuran	Diskon dalam Bentuk Barang	Dimana si pembeli meminta diskon ke si penjual atas barang belanjannya, sedangkan si penjual menolak permintaan tersebut. sebagai gantinya si penjual memberikan sayuran lain yang harganya sama dengan potongan harga yang diminta si pembeli

**Tabel Tata Cara Diskon**

No	Nama Toko/ Kios	Tata Cara Diskon	Perbandingan harga asli dengan harga yang dipatok
1.	Toko Anugrah	Diskon cashback, Dalam pematokan harga di toko ini hampir 50% dari harga asli. Sehingga si penjual melakukan diskon cachback dengan dalih potongan harga 10%-30%.	Misal toko Anugrah menjual sepatu Rp 150.000,00 harga sepatu asli dari produsen adalah Rp 90.000,00. Bisa dilihat pengambilan untung 40% sendiri dari harga asli. Tetapi dengan adanya diskon cashback menjadikan keuntungan yang diterima hanya 10%-20% dari penjualan
2.	Toko Isabela	Diskon Kuantitas, dalam pematokan harga ditoko ini dinaikan 20% dari harga asli. Sehingga si penjual melakukan diskon pada saat jumlah belanjaan yang banyak.	Misal toko Isabela menjual 1 kemeja Rp 70.000,00 harga kemeja asli dari produsen adalah Rp 55.000,00. Jika terjual 10 kemeja maka Rp 700.000,00 dikurangi diskon 15%, menjadi 595.000,00. Bisa dilihat pengambilan keuntungan 20% dari harga asli. Tetapi dengan adanya diskon kuantitas keuntungan

			yang diperoleh 5% per ecerannya. Bisa dikali ada berapa barang yang dikenai diskon.
3.	Toko Sahara	Diskon Tunai, dalam pematokan harga ditoko ini dinaikan hampir 40% dari harga asli. Sehingga dilakukannya diskon ini dengan cara pemberian diskon 20% untuk eceran, jika grosir mendapatkan gratis 1 tas.	Misal toko sahara menjual tas seharga Rp 120.000,00 harga asli tas tersebut dari produsen adalah Rp 72.000,00. Tetapi dengan adanya diskon tunai, penjual mendapatkan keuntungan 20% dari barang tersebut.
4.	Kios Sayuran	Diskon dalam bentuk barang, dalam pematokan harga penjual sayuran hanya mengambil keuntungan 5-10% dari dagangan mereka. sehingga dilakukannya diskon ini untuk mewaspadai adanya ketidak lakunya dagangan mereka,	Misal kios sayur ini menjual tomat dengan 1 kg Rp 20.000,00. Harga asli tomat tersebut Rp 18.000,00. Dengan adanya diskon dalam bentuk barang keuntungan yang didapat tetap sama yaitu 5-10%. Tetapi penjual juga mengalami kerugian dari dagangannya yang tidak laku, yang mengakibatkan terjadinya pemberian diskon dalam bentuk barang.

### C. Analisis Data Penelitian

Seiring dengan perkembangan teknologi dan pengetahuan. Semakin banyak pula kebutuhan manusia yang harus dipenuhi di antaranya kebutuhan sandang, pangan, dan papan dalam pemenuhan kebutuhan hidupnya, manusia melakukan interaksi dengan sesama di lingkungannya. Salah satunya yaitu dalam hal jual beli. Jual beli merupakan suatu kegiatan di masyarakat yang dilakukan secara terus-menerus oleh seluruh manusia. Jual beli merupakan pertukaran harta dengan harta ataupun pertukaran suatu barang dengan barang untuk mendapatkan sesuatu yang dibutuhkan dan didalamnya terdapat rukun-rukun, syarat-syarat yang harus dilakukan dalam pelaksanaannya

agar sesuai dengan syariah Hukum Islam. Akan tetapi, dalam pelaksanaan jual beli belum tentu sesuai dengan Hukum Islam dikarenakan banyaknya para pelaku usaha adapula yang tidak mengetahui jual beli yang sesuai dengan Hukum Islam itu.<sup>32</sup>

Konsep jual beli dalam Islam yaitu jual beli yang mendatangkan keuntungan dan keuntungan bagi kedua belah pihak, baik penjual maupun pembeli. Salah satu keuntungan penjual adalah dia menjual barang dalam jumlah besar. Demi meningkatkan penjualan, banyak pebisnis saat ini lebih mementingkan keuntungan individu tanpa mengacu pada tuntunan Al-Qur'an dan As-Sunnah. Sehingga, banyak di antara para pelaku usaha yang lebih mengutamakan duniawinya. Mereka hanya mengutamakan keuntungan di dunianya tanpa mengharapkan keberkahan dari apa yang telah dikerjakannya.

Selain itu dalam persaingan usaha antara pedagang yang satu dengan pedagang lainnya pun saling bersaing sehingga di antara banyak perusahaan tersebut berlomba-lomba untuk mempertahankan kualitas dari suatu produk yang dijualnya. Dari persaingan ini mengakibatkan banyak para pengusaha yang menggiatkan sistem pemasarannya agar banyak para konsumen yang mengetahui dan membelinya di antara perusahaan untuk mempertahankan dan meningkatkan penjualannya agar dapat menghasilkan peningkatan terhadap penjualan produknya.<sup>33</sup>

Adapun macam-macam diskon yang beredar dalam masyarakat seperti yang terdapat di Pasar Winong Kecamatan Wionong Kabupaten Pati. Dipasar tersebut terdapat banyak kios yang menjual bahan pokok maupun barang-barang jadi. Bahan pokok seperti sayur-sayuran, buah-buahan, ikan, daging ayam, daging sapi, dll. Sedangkan barang jadi seperti tas, sepatu, gamis, baju, dll. jenis diskon yang digunakan adalah Quantity discount yang memberikan potongan harga pada barang. Adapun diskon cashback, jenis promo berupa potongan harga yang biasanya akan diberikan melalui virtual account/e-payment dari masing-masing e-commerce Selain diskon kuantitas dan cashback, beberapa kios lainnya menerapkan sistem diskon dengan potongan tunai. Diskon perdagangan adalah jumlah yang dikurangkan dari daftar harga barang yang dijual. Artinya pengurangan catalog

---

<sup>32</sup> Susiawati, *Jual Beli dalam Konteks Kekinian. Jurnal Ekonomi Islam*, vol. 8 , Nomer 2, 2007.

<sup>33</sup> A. Afida & Zamzami, M. T., *Perspektif Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Menggunakan Potongan Harga (Diskon) dengan Berjangka Waktu di Pusat Perbelanjaan Ramayana Kota Salatiga. Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, vol. 8 , Nomer 02, 2020.

barang yang diperbolehkan jika jumlah yang dipesan oleh pembeli cukup besar.<sup>34</sup>

Diskon atau potongan harga adalah pengurangan harga yang diberikan oleh penjual kepada pembeli dengan harga yang telah ditentukan melalui fungsi pemasaran. Penurunan harga adalah strategi pemasaran untuk mengurangi inventaris dan meningkatkan penjualan dalam kategori tertentu. Seperti yang disebutkan oleh Syabbul Bachri, dalam terminologi Fiqh Muamalah, rabat atau rabat dikenal dengan istilah fuqaha, yaitu *al-naqis min al-tsaman* (menurunkan harga). Diskon juga dikenal sebagai penawaran khusus. Ada akad *muwadla'ah* atau *Al-Wadli'ah* untuk diskon jual beli muslim. Akad *Muwadla'ah* merupakan bagian dari prinsip jual-beli dengan membandingkan harga jual dan harga beli. Jual beli *muwadla'ah*, yaitu. jual beli dimana penjual menjual dengan harga di bawah harga pasar atau dengan potongan harga.

Barang atau aset tetap semacam itu biasanya dijual yang nilai bukunya sudah sangat rendah. Prinsip dan syarat jual beli dalam *muwadla'ah* teluk sama dengan *murabahah* teluk, dengan tambahan yang terdapat pada jual beli umum. Adapun harga asli produk yang termasuk dalam diskon, tidak bisa tidak sesuai dengan kondisi produk. Karena jika diperdebatkan, maka tergolong *riba*. Hukum Jual Beli diskon adalah diperbolehkan sepanjang tidak mengarah pada hal-hal yang dilarang, seperti menipu konsumen, merugikan orang lain, dll.<sup>35</sup>

Islam juga telah memberikan aturan yang jelas tentang rukun dan syaratnya. Keduanya merujuk pada penjual, pembeli atau objek perjanjian jual beli. Menurut Al-Muslihi, 3 hal yang harus dipenuhi ketika menawarkan suatu produk:

- a. Produk Produk yang ditawarkan adalah barang yang jelas, ukuran atau takaran yang jelas, komposisi yang jelas, tidak rusak atau kedaluwarsa, dan bahan yang digunakan baik.
- b. Produk yang ditukar adalah produk halal dan
- c. Tidak ada kebohongan dalam kampanye dan iklan.

Menurut peneliti, praktik pemberian diskon dalam pelaksanaan jual beli di pasar Winong Kecamatan winong Kabupaten Pati ini sudah sesuai dengan hukum ekonomi syariah. Dimana hukum jual beli diskon adalah diperbolehkan selama tidak membawa kepada hal yang diharamkan seperti penipuan kepada konsumen, menimbulkan

---

<sup>34</sup> Afibatus Afida, *Perspektif Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Menggunakan Potongan Harga (Diskon) Dengan Berjangka Waktu di Pusat Perbelanjaan Ramayana Kota Salatiga*, Vol. 04, Nomor 02, 2020

<sup>35</sup> Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta:Pustaka Alvabert, 2006), 27.

mudharat kepada orang lain, dan lain sebagainya. Berdasarkan praktik pemberiannya, toko anugrah menggunakan diskon cashback dimana keuntungan yang didapatkan 5-10%, toko Isabela menggunakan diskon kuantitas yang dimana keuntungan 20% per ecer tetapi 5% jika grosir, toko Sahara menggunakan diskon tunai dimana keuntungan yang didapatkan 20%, dan kios Sayuran dimana dengan adanya diskon dalam bentuk barang keuntungan yang didapat tetap sama yaitu 5-10% tetapi penjual juga mengalami kerugian dari dagangannya yang tidak laku, yang mengakibatkan terjadinya pemberian diskon dalam bentuk barang.

Dalam kasus ini untuk menghindari adanya penipuan karena kenaikan harga barang yang dilakukan si penjual, alangkah baiknya si pembeli membandingkan harga antara pedagang satu dengan pedagang lainnya. Karena masih banyak para pedagang melakukan kecurangan dalam perdagangannya dengan ketidak tauhan si pembeli mengenai harga asli dari barang yang akan dibeli. Dari 4 toko/ kios ini, yaitu toko anugrah, toko isabela, toko sahara dan kios sayuran. Dapat diketahui bahwa dalam dunia perdagangan banyak persaingan dan si penjual harus pintar dalam mencari strategi.

Dapat peneliti simpulkan, bahwa pemberian diskon dalam pelaksanaan jual beli adalah *pertama*, macam-macam diskon yang ada di pasar Winong yaitu diskon cashback yang dilakukan toko Anugrah, diskon kuantitas dilakukan oleh toko Isabela, diskon tunai dilakukan oleh toko Sahara, dan diskon dalam bentuk barang dilakukan oleh penjual sayur. Menurut hukum ekonomi syariah macam-macam diskon tersebut adalah diperbolehkan selama tidak membawa kepada hal yang diharamkan seperti penipuan kepada konsumen, menimbulkan mudharat kepada orang lain, dan lain sebagainya. Dan sah apabila telah memenuhi syarat, rukun dan juga prinsip dalam jual beli yaitu ar-ridha (suka rela), persaingan sehat, kejujuran, islam, keterbukaan dan keadilan.

*Ke dua*, penetapan harga harus mempertimbangkan segala aspek yang terkait dengan keberhasilan menciptakan suatu produk, seperti biaya produksi, karyawan dan lain sebagainya. Selain itu juga ada suatu aspek yang tidak boleh dilupakan adalah menetapkan harga harus berdasarkan rasa keadilan. Untuk ke 4 toko dapat dilihat penetapan harga yang mereka tetapkan tidak semata-mata mencari keuntungan, tetapi juga mempertahankan usahanya agar tidak gulung tikar dan mempertahankan pembeli.