BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Paparan Singkat Latar Belakang Objek Penelitian

a. Letak geografis

Letak geografis, Kecamatan durenan memiliki 14 Desa/Kelurahan salah satunya Desa kamulan depot isi ulang air galon di Desa kamulan, Desa kamulan ini terdapat di Kecamatan Durenan. Depot isi ulang air galon milik Bapak hari ini terletak di RT/RW 07/02 Jalan Raya Guyang gajah Desa kamulan Kecamatan Durenan Kabupaten Trenggalek dimana peneliti memfokuskan satu tempat tersebut karena mempunyai posisi yang strategis dengan luas sekitar 9 m x 25 m dekat dengan pasar tradisional di Kelurahan kamulan.

Adapun batas wilayah Desa Kamulan

Sebelah Selatan : Desa Sumbergayam

Sebelah Utara : Kab. Tulungagung

Sebelah Barat : Desa Pakis dan Gador

Sebelah Timur : Desa Baruharjo

b. Keadaan Demografis

Berdasarkan data terakhir Mei 2018, mengenai keadaan demografis, Desa Kamulan ini mengenai luas wilayah 2.51 KM^2, jumlah penduduk 6.170 orang, kepadatan penduduk 1.119 orang, rumah tangga

2006 orang, dengan rata-rata per RT 3.[1] Sektor terbesar di Desa kamulan adalah industry genteng yaitu 90% hal ini dikarenakan sebagian besar luas wilayah kamulan adalah lahan tanah liat. Oleh karena itu mayoritas penduduk Desa Kamulan bermata pencaharian sebagai industri genteng. Kalau soal industri kecil dan kerajinan rumah tangga seperti montir, tukang batu, tukang kayu, tukang jahit, tukang rias, pengrajin industri rumah tangga berkisar 75 orang, sedangkan perdagangan yaitu toko kelontong 21 unit.

c. Keadaan Tata Letak Depot isi ulang air galon

Depot isi ulang air galon tersebut terletak di pinggir jalan raya dan berlokasi di jalan raya yang ramai mudah diakses umum yang bersifat lokal. Rata-rata rumah yang berada di dekat lokasi adalah pasar tradisional yang berada di desa kamulan.

Selain itu strategi pengaturan tata letak di Depot Isi Ulang Air Galon terbagi berdasarkan faktor sifat alat, tingkat kebutuhan dan kebiasaan belanja pembeli maka dari itu dibagi menjadi beberapa bagian , bagian pertama di sisi kanan terdapat berbagai macam peralatan penyaringan air, sumur, mesin pengisi air galon, pembersih galon.[2]

2. Sejarah Singkat Berdirinya Depot isi Ulang Air Galon didesa kamulan

Sejarah berdirinya Depot isi ulang air galon yang bertempat di desa kamulan pertama kali pada tahun 2009 -2019 selama berjalannya usaha

[1] https://arifilyasin7.blogspot.co.id/2012/02/asal-usul-desa-kamulan-durenan.html, diakses pada hari Senin tanggal 10 Desember 2018 pukul 17.00 WIB

[2] Wawancara dengan bapak Harri selaku pemilik depot air isi ulang air galon, pada hari Kamis tanggal 3 Mei 2019 pukul 09.00-11.00 WIB.

tersebut depot isi ulang air galon di miliki oleh bapak hari dengan dibantu oleh 3 orang karyawannya yang bernama mas agung, pak kamdan, dan pak mahsun awal buka usaha beliau adalah ketika beliau merantau ke Kalimantan timur untuk memulai karir pekerjaannya lalu beliau bergabung dengan pengusaha obat herbal yang ada di Kalimantan, berjalannya waktu pada waktu kembali ke jawa timur pada tahun 2008 beliau mengikuti pelatihan cara menjadi pengusaha sukses di kota batu kabupaten malang selama 5 bulan lalu beliau mempraktekkan hasil dari pelatihan tersebut dengan membuka usaha isi ulang air galon di kampong halamannya di trenggalek tepat nya di desa kamulan di awal tahun 2009, awal bliau mendirikan usaha ini sangat lah tidah mudah dikarenakan pasti ada kendala atau masalah yang selalu menghadiri setiap langkah usaha dari bapak harri.[3]

Prosedur cara memasarkan usaha isi ulang air galon tersebut awalnya oleh bapak harri dibuat system fast to fast dari rumah ke rumah dan dari toko ke toko sampai berjalannya waktu bapak harri semakin banyak pelanggan yang memesan usahannya maka system yang biasa dilakukan oleh bapak harri dirubah total seperti halnya dengan cara memesan dengan via elektronik seperti smartphone lalu bapak harri juga memperkerjakan 3 orang untuk membantu usahannya tersebut dengan seperti itu maka berekembanglah usaha isi ulang air galon bapak harri,

[33] Wawancara dengan bapak Harri selaku pemilik depot air isi ulang air galon, pada hari Minggu tanggal 5 Mei 2019 pukul 09.00-11.00 WIB.

usaha bapak harri ini buka setiap hari dengan mulai jam 08.00 – 21.00 WIB.

B. Temuan Penelitian

1. Praktek Isi Ulang Air Galon Di Tinjau Dari Hukum Positif Dan Hukum Islam Desa Kamulan Kecamatan Durenan Kabupaten Trenggalek.

Data penelitian ini diperoleh dari observasi, wawancara, dan dokumentasi yang merupakan data penunjang dalam penelitian ini. Untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan penelitian, informan yaitu pemilik depot isi ulang air galon.

Sistem isi ulang air galon merupakan satu media diaman pengisian ulang air yang sudah di saring dengan alat yang sudah terjamin layak konsumsi. Penulis memfokuskan kepada sistem jual beli isi ulang air galon. Beberapa poin penting yang didapat peneliti dari hasil wawancara diantaranya:

Bapak Harri pemilik depot air isi ulang mempunyai alasan kenapa membuka usaha tersebut jawabannya adalah:

> Soalnya saya telah melalui banyak hal dari segi pengalaman didunia kerja, lalu saya mengikuti sebuah pelatian bagaimana cara memulai usaha sampai sukses dan dari situlah saya memulai usaha depot isi ulang air galon.[7]

Kemudian terdapat cara memasarkan isi ulang air galon, Bapak Harri mengatakan:

> Kami memberikan kemudahan dari setiap pembeli isi ualang air galon bahwa pemesanan bisa lewat via elektronik atau smartphone lalu

[7] Wawancara dengan bapak Harri...,

dari depot kita siap mengantarkan barang pesanan sedikit maupun dengan jumlah banyak.[8]

Dalam memberikan kemudahan dengan cara pembelian, kami pemilik depot memiliki beberapa tujuan terkait tata cara transaksi atau pembelian air isi ulang diantaranya yang disebutkan oleh Bapak Harri pemilik Toko depot:

> Dalam hal penjualan saya pertama kali membuka usaha isi ulang air galon ini saya mencoba dengan cara mengantarkan dari satu rumah ke rumah dari toko ke toko yang lain, Supaya saya mendapatkan langganan tetap, saya menerapkan pemesanan via whatsapp dan telpon genggam. Lalu untuk pembayarannya dari kami ada perbedaan dari sisi biaya antar dan pembayaran di tempat isi ulang.[9]

Kemudahan bertransaksi yang disebutkan bahwa target mereka agar mendapatkan pelanggan tetap.

Kemudian siapa sajakah yang menjadi pelanggan tetap di depot isi ulang ini yang dikatakan Bapak Harri yaitu:

> "Mayoritas pelanggan kami adalah sebagian besar dari toko dan tetangga sekitar".[10]

Dari mayoritas pelanggan lah yang menjadi berkembangnya usaha depot isi ulang air galon tersebut.

Kemudian mengenai izin usaha dan izin dari dinas kesahatanapakah sudah terpenuhi, Bapak Harri mengatakan bahwa:

> Dari kami belum melakukan surat izin dari dinas terkait dari segi izin usaha khususnya tetapi usaha yang saya jalankan ini sudah di ketahui atau sudah resmi layak konsumsi dari dinas kesehatana serta walaupun usaha saya ini tidak ada izin mendirikan usaha saya mendapati asosiasi depot air isi ulang se trenggalek raya dan itu

---

[8] *Ibid,.*
[9] *Ibid,.*
[10] *Ibid,.*

> sudah mewakili diperbolehkannya buka usaha yang pernah disampaikan di seminar depot isi ulang air galon di hotel hayam wuruk trenggalek seperti itu mas.[12]

Dari segi izin usaha dan izin dari dinas kesehatan ini memang lah penting guna untuk kekuatan hukum tetap supaya nanti jika terjadi kekeliruan maka akan ada payung hukum yang akan melindungi.

Kemudian apakah pernah mengalami masalah saat pertama kali membuka usaha depot seperti yang dijelaskan Bapak Harri:

> Ya pernah mas jadi waktu awal buka usaha saya mengalami hamper diambang bangkrut karena kesalahan dari penyaringan air mineral dikarenakan penyaringan tersebut saya gunakan dengan batas yang tidak wajar dan itu hampir saya berhenti sampai 3 bulan lamannya setelah itu alhamduillah saya dengan dibantu oleh karyawan saya dan juga oleh teman-teman asosiasi depot air se trenggalek raya saya kembali lagi dengan usaha saya sampai sekarang. [13]

Terdapat permasalahan di awal buka usaha depot isi ulang air galon tersebut mengakibatkan kerugian yang hampir bisa menurunkan ekonomi bapak harri.

Sementara dari besar nya pembiayaan untuk suerat higenis atau surat layak konsumsi seperti hasil wawancara seperti berikut:

> Besarnya biaya untuk mengurus surat higenis ndak terlalu banyak mas hanya pengecekan setiap 3 bulan sekali itu biayannya hanya 50.000 Rp.[14]

Disini kita arus mengetahui bahwa air isi ulang untuk dikonsumsi untuk banyak orang harus mempunya surat higenis dari dinas kesehatan tetapi dari sini bapak hari hanya melakukan pengambilan sample kadar air dari pihak dinas kesehatan guna air yang dikonsumsi oleh banyak orang itu sudah layak konsumsi .

---

[12] *Ibid,.*
[13] *Ibid,.*
[14] *Ibid,.*

Dalam pemahaman peraturan jual beli ditengah-tengah masyarakat Bapak Harri, mengatakan bahwa:

> Setahu saya peraturan tentang jual beli isi ualang air galon di tengah-tengah masyarakat tersebut ya sekedar tata cara transaksi jual beli saja mas untuk selebihnya saya tidak tahu soalnya sejauh ini tidak ada sosialisasi mengenahi peraturan jual beli di tengah-tengah msayarakat.[15]

Aturan yang tertulis diatas adalah sejauh mana pemahaman peraturan juala beli yang diketahui oleh si pemilik usaha.

Lalu adakah kesepakatan lain bagai penjual untuk mengganti rugi si pembeli apabila ada kendala terkait barang yang sudah di beli bapak harri mengatakan :

> "Ada mas dari kami pasti ganti rugi semisal ada barang yang cacat atau rusak dikala pembelian diawal maka kami ganti rugi"

Apakah bapak mengetahui mengenai hak dan kewajiban pada penjual dan pembeli bapak harri mengatakan :

> Saya mengetahui hak dan kewajiban yang dikatakan mas tadi sepertinya halnya hak dari saya sebagai penjual adalah saya berhak mendirikan usaha ini dan tidak boleh ada yang melarang saya untuk menjual air isi ulang saya, dari sisi kewajiban pun saya berkawijban untuk memenuhi setiap pemesanan pembeli apapun itu.

Dari sini harus diketahui bahwa apapun usaha yang dimiliki kita harus tahu hak dan kewajiban yang dilakukan supaya tidak terjadi semena-mena dalam mendirikan usaha apapun itu.

Dari sini saya tidak hanya mewawancarai pemilik usaha saja tetapi saya mewawancarai dari sisi pembeli atau bisa dikatakan sebagai konsumen, disini saya mewawancarai 2 orang pelnggan tetap diantaranya :

Sejak kapankah ibuk dan bapak jadi pelangggan tetap depot isi ulang air galon di desa kamulan ini ibuk ummi dan bapak muhsin mengatakan bahwa :

Ibuk Ummi :

---

[15] *Ibid,.*

"Saya menjadi pelanggan tetap sudah lama untuk perkiraan lamanya saya ndak bisa memperkirakan ya mas soalnya yang saya rasa disini saya merasa cocok saja".

Bapak Muhsin :

"Kalo saya sudah 2 tahun ini menjadi pelanggan tetap didepot isi ulang air galon yang ada di desa kamulan ini mas."

Mengapa bapak muhsin dan ibuk ummi memilih isi ulang air galon untuk kebutuhan sehari-hari, bapak muhsin dan ibuk ummi berkata :

Bapak muhsin :

"Saya merasa cocok saja mas dengan isi ulang air yang ada didepot isi ulang air ini di karenakan segar juga tidak nyegerak di tenggorkan."

Ibuk Ummi

"ya saya merasa cocok juga mas seger airnya tur juga sudah layak konsumsi kan ini jadi saya memilih ini buat kebutuhan sehari-hari"

Pernhakah bapak dan ibuk memesan dengan jumlah banyak bapak muhsin dan ibu ummi mengatakan bahwa :

Bapak muhsin :

Iya saya sering memesan banyak untuk saya jual kembali mas soalnya saya juga mempunyai toko, untuk kebutuhan sehari-hari juga mas.

Ibuk ummi :

"ndak pernah mas saya saya sering hanya untuk kebutuhan sehari-hari saja"

Bagaimana pelayanan dari pemilik usaha depot isi ulang air galon didesa kamulan ini menurut bapak dan ibuk, bapak muhsin dan ibuk ummi berkata :

Bapak muhsin :

"ramah, nyaman, dan juga baik mas"

Ibuk ummi :

"dari pelayanannya ya cukup nyaman mudah dan cepat mas"

Kalau terjadi kekeliruan bagaimana bapak dan ibuk menyikapi hal tersebut, bapak muhsin dan ibuk ummi berkata:

Bapak muhsin ;

Saya pernah mengalami kesalahan tapi dari kesepakatan yang pernah saya lakukan oleh si penjual adalah menggantinya dengan yang baru.

Ibuk ummi :

“saya menyikapinya dengan ganti yang baru itu saja mas”

Apakah bapak dan ibuk memahami tentang hak dan kwajiban pembeli, bapak muhsin dan ibuk ummi pun berkata :

Bapak muhsin :

“Tidak paham mas.”

Ibuk ummi :

“ saya tidak paham mas.”

C. Pembahasan

1. Pembahasan Praktek isi Ulang Air Galon Ditinjau Dari Hukum Positif Dan Hukum Islam Desa Kamulan Kecamatan Durenan Kabupaten Trenggalek.

Dalam suatu transaksi perdagangan selalu melibatkan dua pihak pembeli sebagai pihak penerima barang dan penjual sebagai pihak yang menyerahkan barang. Sebelum transaksi terjadi kedua belah pihak harus mencapai kesepakatan mengenai harga dari barang-barang yang diperjual belikan beserta syarat-syarat lainnya, termasuk didalamnya mengenai cara memasarkan pada barang yang akan dijual. Praktek jual beli yang digunakan penjual untuk menarik minat pembeli dalam melakukan transaksi pembelian dalam hal ini biasa disebut dengan strategi pemasaran (promosi).

Konsep melakukan proses jual beli yang diteliti dalam pembahasan ini diantaranya menyangkut tentang berlakunya pemesanan, tujuan

pemesanan, dan kriteria serta kualitas barang yang mendapatkan kemudahan.

Kemudahahan diberikan kepada pelanggan diantaranya dengan sistem jual beli berlangganan. Sehingga harga barang berbeda tergantung banyaknya jumlah yang dibeli.

Sehingga dapat diketahui bahwa praktek jual beli merupakan strategi penjualan dalam pemasaran produknya dan juga merupakan sesuatu yang umum digunakan yang dapat berguna dan dibutuhkan 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 pelanggan adalah akan megurangi biaya pesanan.[17]

Praktek jual beli yang ditetapkan oleh penjual Depot isi ulang air galon termasuk dalam segi pemesanan untuk mendorong para pelanggan agar membeli dalam jumlah besar. Ini memungkinkan pemesanan secara insentif bagi pelanggan untuk membeli lebih banyak dari depot tersebut dan tidak membeli dari depot lain.

Kemudian mengenai tujuan pemesanan barang yang dilakukan di depot isi ulang air galon ada beberapa tujuan yang terdapat di dalamnya diantaranya:

a. Meningkatkan Volume Penjualan

[17] Dessi Kusumawardani, *Meminimalisir Total Biaya Persediaan Produk Sprite 295 ml Dengan Mempertimbangkan Adanya All Unit Diskon*, Skripsi (Yogjakarta: Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia, 2011), hal. 13.

Praktek jual beli yang dilakukan di depot isi ulang air galon dalam meningkatkan volume penjualan mengupayakan agar pelanggan dapat membeli dalam jumlah besar, dan barang atau jasa yang terjual lebih besar.

Kegiatan penjualan tersebut merupakan kegiatan yang dilakukan penjual agar memperoleh laba maksimum yang akan dihasilkan. Seperti yang dikemukakan oleh Freddy Rangkuti bahwa: volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam unit, kilo, ton atau liter.[18]

b. Pembelian dapat dipusatkan perhatiannya pada penjual sehingga dapat menambah atau mempertahankan langganan penjual.

Seperti yang dilakukan di depot isi ulang air galon, pembeli akan membeli barang yang mempunyai mutu, manfaat, nilai ekonomis karena penjual meyakinkan langganan atau calon pembeli supaya mau membeli. Dalam usaha meyakinkan pembeli, dengan menunjukkan kualitas barang agar tumbuh kepercayaan untuk membeli barang tersebut.

c. Meningkatkan nilai omzet

[18] Freddy Rangkuti, *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*, (Jakarta, : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2009), hal. 207.

Dalam meningkatkan omzet yang diterapkan di depot isi ulang air galon memberikan layanan terbaik, yaitu pelayanan yang cepat ramah untuk mempertahankan pelanggan.

Kualitas produk yang dijualpun yaitu produk yang laku pesat dipasaran jadi produk yang berkualitas akan dicari banyak orang dalam waktu lama agar pembeli yang membelinya diharapkan bisa mempromosikan kepada orang lain.

Mengenai barang yang dijual belikan berdasarkan keterangan pemilik depot isi ulang air galon adalah barang tertentu saja yang memiliki daya jual rendah. Penjual menyediakan stok produk yang cukup besar.