BAB III

DESKRIPSI ZAKAT SEBAGAI PERSENAN DI AGEN JAJAN TOKO LANCAR PASAR BHINEKA SURABAYA

A. Deskripsi Umum tentang Agen Jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya

1. Profil Agen Jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya

Toko Lancar ini merupakan salah satu agen yang menjual jajan terletak di wilayah Kelurahan Bulak Banteng Kecamatan Kenjeran Provinsi Jawa Timur. Toko ini menjual berbagai jenis jajanan ringan seperti snack, minuman, roti, cokelat dan masih banyak lagi jajanan ringan lainnya. Toko ini dibuka sejak tahun 2011 hingga kini. Pemilik sekaligus pengelola toko jajan ini ialah Sri Handayani dan Ubaidillah. Pasangan suami istri ini mengelola bersama usaha berjualan jajan ini dimulai dengan modal yang dimiliki sebesar Rp 3.000.000. Dimulai dari modal yang kecil, sedikit demi sedikit pasangan suami istri ini menekuni usaha bejualan jajan itu di sebuah pasar dengan mengontrak satu petak kecil salah satu stand di pasar tersebut. Semakin bertambahnya tahun, usaha tersebut mulai berkembang hingga mereka memiliki beberapa pelanggan tetap yang setia berbelanja di toko tersebut. Seiringnya berjalannya waktu, usaha berjualan jajan milik Sri Handayani dan Ubaiddillah ini semakin maju dan berkembang, hingga tidak lagi mengontrak stand tapi sudah mampu membeli

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

beberapa stand dan menjadi agen jajan yang menyuplai jajan untuk para pedagang eceran, selain itu juga semakin banyaknya pembeli di toko tersebut, pelanggan yang setia berbelanja di toko itu juga semakin bertambah.

2. Profil Pemilik Agen Jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya

Pemilik sekaligus pengelola langsung di Agen Jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya ini ialah sepasang suami istri, Sri Handayani dan Ubaidillah, yang berumur 53 tahun dan 48 tahun. Pasangan suami istri ini telah menjalankan berbagai macam usaha di berbagai tempat di tahun sebelumnya. Dari menjalankan usaha di toko kecil dengan berjualan perlengkapan dan alat tulis sekolah, baju, perkakas rumah tangga, hingga meracang telah dilakukan oleh mereka. Namun usaha-usaha tersebut tidak berjalan lama dan lancar karena mereka merasa rugi, karena dengan mengeluarkan modal yang besar namun keuntungan yang didapat tidaklah seberapa bahkan tidak sebanding dengan modal yang telah dikeluarkan. Pengalaman berjualan pasangan suami istri ini terbilang baik karena dengan kerja keras dan naik turunnya dalam usahanya, tidak membuat mereka berhenti sampai disini untuk membuka usaha baru lagi.

Dengan pengalaman berjualannya yang sudah banyak dilakukan dengan berbagai macamnya tersebut, akhirnya mereka mencoba lagi usahanya dengan berjualan jajan dan snack ringan. Dimulai dari menekuni usaha jualan jajan di toko kecil, sedikit demi sedikit usaha

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tersebut berkembang hingga menjadi sebuah agen jajan besar dengan memiliki beberapa stand di sebuah pasar. Dengan meraih kesuksesan tersebut, pasangan suami istri ini mampu membiayai pendidikan kedua anaknya bahkan ke jenjang sarjana. Pasangan suami istri ini memiliki 2 orang anak bernama Aldio dan Jihana, berumur 20 dan 23 tahun. Kini keduanya berkuliah di salah satu universitas negeri di Surabaya. Usaha yang kini berkembang menjadi sukses telah menjadikan pasangan suami istri ini meraih kesuksesan usahanya dalam berjualan jajan. Bahkan semakin berkembangnya toko tersebut membuat semakin bertambahnya pelanggan setia yang berbelanja di toko tersebut[1].

3. Data Penghasilan di Agen Jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya

Kesuksesan yang diraih oleh Sri Handayani dan Ubaidillah dalam menjalankan usaha berjualan jajan dari yang hanya toko kecil dan menjual jajan eceran saja dan kini menjadi agen yang menyediakan barang kulakan untuk pedagang eceran, bukanlah hal kecil dalam meraih kesuksesannya. Mereka telah melewati berbagai macam masalah dan menghadapi segala resiko dalam membuka usaha. Bahkan sampai memiliki stand sendiri, beberapa pelanggan yang setia berbelanja di tokonya, dan sampai bisa membiayai pendidikan kedua anaknya hingga sarjana, bagi Sri Handayani dan Ubaidillah ini

[1] Ubaidillah selaku pedagang di agen jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya berusia 53 Tahun, mempunyai 2 anak. *Wawancara*, Surabaya, 20 Mei 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

merupakan kesuksesan terbesar yang diraihnya selama membuka usaha.

Dengan kesuksesan yang diraih oleh Sri Handayani dan Ubaidillah dari usaha berjualan jajan tersebut, dalam hal ini juga penghasilan yang didapat pun bertambah setiap waktunya. Berkaitan dengan penelitian ini, penulis juga melakukan beberapa wawancara kepada Sri Handayani dan Ubaidillah (selaku pedagang), untuk mendapatkan beberapa data yang diperlukan demi mendukung kelengkapan data untuk penelitian ini. Dari hasil wawancara ini, telah di dapat data tentang penghasilan di tahun 2013 hingga 2016 dari agen jajan Toko Lancar di Pasar Bhineka Surabaya ini dengan perhitungannya sebagai berikut:

Tabel 3.1 Penghasilan di Agen Jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya Tahun 2013 – 2014.

No	Penghasilan	Tahun
1.	Tiap harinya penghasilan di dapat kurang lebih sejumlah Rp 600.000 dan dalam sebulan memperoleh kurang lebih Rp 18.000.000 dan dalam setahun terhitung penghasilannya kurang lebih sebesar Rp 216.000.000. Dengan modal untuk kulakan tiap bulannya kurang lebih Rp 16.200.000, dan untuk keuntungannya diambil kurang lebih 10% dari penghasilan yang di dapat setiap harinya sebesar Rp 60.000.	2013
2.	Tiap harinya penghasilan di dapat kurang lebih sejumlah Rp 800.000 dan dalam sebulan memperoleh kurang lebih Rp 24.000.000 dan dalam setahun terhitung penghasilannya kurang lebih sebesar Rp 288.000.000. Dengan modal untuk kulakan tiap bulannya kurang lebih Rp 21.600.000, dan untuk keuntungannya diambil kurang lebih	2014

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

	10% dari penghasilan yang di dapat setiap harinya sebesar Rp 80.000.	
3.	Tiap harinya penghasilan di dapat kurang lebih sejumlah Rp 1.000.000 dan dalam sebulan memperoleh kurang lebih Rp 30.000.000 dan dalam setahun terhitung penghasilannya kurang lebih sebesar Rp 360.000.000. Dengan modal untuk kulakan tiap bulannya kurang lebih Rp 27.000.000, dan untuk keuntungannya diambil kurang lebih 10% dari penghasilan yang di dapat setiap harinya sebesar Rp 100.000.	2015
4.	Tiap harinya penghasilan di dapat kurang lebih sejumlah Rp 1.300.000 dan dalam sebulan memperoleh kurang lebih Rp 39.000.000 dan dalam setahun terhitung penghasilannya kurang lebih sebesar Rp 468.000.000. Dengan modal untuk kulakan tiap bulannya kurang lebih Rp35.000.000, dan untuk keuntungannya diambil kurang lebih 20% dari penghasilan yang di dapat setiap harinya sebesar Rp 300.000. Lebih besar untung yang diambil karena perhitungannya diambil saat bulan Ramadhan atau menjelang hari Raya Idul Fitri dan pemasukan yang diterima lebih besar dibanding dengan sebelumnya.	2016

(Sumber: Wawancara dengan Sri Handayani (selaku pedagang) di Agen Jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya)[2]

Dari data tersebut diperoleh bahwa tiap tahunnya jumlah penghasilan bertambah, hingga di tahun 2016 keuntungan meningkat lebih besar dibanding tahun-tahun sebelumnya. Keuntungan di tahun 2016 meningkat besar saat bulan Ramadhan atau menjelang hari Raya Idul Fitri, karena di bulan ini banyak masyarakat memburu jajanan untuk puasa dan disaat hari Raya Idul Fitri.

[2] Sri Handayani selaku pedagang di agen jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya berusia 48 Tahun, mempunyai 2 anak. *Wawancara*, Surabaya, 20 Mei 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4. Tradisi Pemberian Persenan dan Kriteria Pemberian Persenan

Dikalangan para pedagang dan pelanggannya, ada sebuah tradisi yang biasa disebut persenan. Seperti yang dilakukan oleh Sri Handayani dan Ubaidillah (selaku pedagang) di agen jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya, memberikan persenannya setiap tahun sekali untuk pelanggan setia di tokonya sebagai tanda terimakasih kepada pelanggannya. Persenan biasanya diberikan waktu bulan Ramadhan atau menjelang hari Raya Idul Fitri.

Pemberian persenan ini dilakukan pedagang selain sebagai tanda terimakasih untuk pelanggannya, juga untuk mempertahankan loyalitas pelanggannya agar tetap setia berbelanja ditokonya. Berkaitan dengan pemberian persenan, biasanya setiap pedagang menentukan beberapa kriteria dalam pemberiannya hingga jumlah tertentu dari nominal pembelian para pelanggan setiap tahunnya agar mendapat persenan tersebut.

Dalam hal ini, kriteria bagi kebanyakan pedagang dalam memberikan persenannya untuk pelanggannya seperti, dalam setahun rutin berbelanja di toko tersebut, diberikan batas jumlah tertentu dalam belanja untuk pelanggan yang setahun rutin berbelanja di toko tersebut agar bisa mendapat persenannya, bahkan pelanggan yang dekat secara emosional dan terus setia berbelanja pun juga termasuk dalam kriteria kebanyakan pedagang dalam memberikan persenannya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Namun berkaitan dengan pemberian persenan, berbeda halnya bagi Sri Handayani dan Ubaidillah (selaku pedagang) di agen jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya ini. Berdasarkan hasil wawancara terhadap Sri Handayani dan Ubaidillah (selaku pedagang) di agen jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya ini, bahwa mereka dalam memberikan persenannya tersebut tidak menentukan kriteria dalam pemberian persenannya, seperti batas jumlah tertentu dalam belanja untuk pelanggan yang setahun rutin berbelanja di tokonya. Bagi Sri Handayani dan Ubaidillah (selaku pedagang) di agen jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya ini, hanya melihat para pelanggan mereka yang selama setahun terus setia berbelanja di tokonya[3].

Dalam hal ini didapat bahwa, Sri Handayani dan Ubaidillah (selaku pedagang) di agen jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya ini berbeda dengan pedagang lain atau pada umumnya. Pedagang ini memiliki pendapat dan cara berbeda kenapa hanya memberi kriteria yang fokus terhadap kerutinan para pelanggannya yang berbelanja di tokonya selama setahun tanpa melihat batas dan jumlah tertentu pelanggannya yang berbelanja di toko tersebut dalam menerima persenan.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis terhadap Sri Handayani dan Ubaidillah (selaku pedagang) di agen jajan Toko

[3] Ubaidillah dan Sri Handayani selaku pedagang di agen jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya berusia 53 dan 48 Tahun, mempunyai 2 anak. *Wawancara*, Surabaya, 20 Mei 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Lancar Pasar Bhineka Surabaya ini, bahwa mereka memang tidak memberi kriteria dalam batas dan jumlah tertentu pelanggannya yang berbelanja di toko tersebut dalam menerima persenan, karena dengan pengalaman usahanya, meskipun beberapa kali ada pembeli yang membeli di tokonya dalam jumlah banyak dan diperhatikan oleh pedagang ini pembeli tersebut tidak lagi membeli di tempat mereka karena itu hanya sebagai perbandingan dari pembeli yang membeli dari satu toko ke toko lainnya. Ditambah lagi, meskipun pembeli yang beberapa kali membeli di toko tersebut dalam jumlah banyak, proses pembelian tersebut tidak berlangsung rutin apalagi sampai setahun. Oleh karena itu, Sri Handayani dan Ubaidillah (selaku pedagang) di agen jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya ini hanya memberikan kriteria kepada para pelanggan mereka yang selama setahun terus setia berbelanja di tokonya untuk menerima persenan yang diberikannya.

5. Profil Pelanggan di Agen Jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya

Pemberian persenan yang dilakukan oleh Sri Handayani dan Ubaidillah (selaku pedagang) di agen jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya untuk pelanggannya yang diberikan pada saat bulan Ramadhan hingga menjelang hari Raya Idul Fitri ini sangatlah memberi manfaat dan keuntungan bagi keduanya, baik itu pelanggan atau pedagangnya. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis, bahwa Sri Handayani dan Ubaidillah (selaku pedagang) di

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

agen jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya ini memiliki 16 pelanggan setia yang rutin selama setahun berbelanja di tokonya. Pelanggan yang setia berbelanja di toko tersebut kebanyakan merupakan para pedagang eceran yang membuka kedai kecil dirumahnya.

Berkaitan dengan data pelanggan yang setia berbelanja di toko tersebut, penulis telah melakukan wawancara hanya terhadap 6 pelanggan yang setia berbelanja di toko tersebut, karena 6 pelanggan ini sudah lama menjadi pelanggan yang tetap setia berbelanja di toko tersebut hingga kini, bahkan sebelum toko ini meraih kesuksesannya. Hasil dari wawancara yang dilakukan penulis terhadap 6 pelanggan setia agen jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya ini di dapat bahwa, 6 pelanggan ini telah menjadi pelanggan setia di agen jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya ini sejak awal hingga kini dibukanya toko tersebut. Didapat bahwa 6 pelanggan ini ialah Ifa Nuraini , Siti Umi , Nuryanti, Dewi Rohmani, Ani Musyarafah, dan Ibu Yuliana merupakan pedagang eceran yang bertempat tinggal sekaligus membuka kedai kecil dirumahnya di sekitar wilayah Pasar Bhineka Surabaya, para pelanggan ini merupakan pedagang eceran yang berjualan dengan membuka kedai kecil dirumahnya datang ke toko tersebut untuk kulakan beberapa jajanan dan snack-snack ringan yang untuk dijualnya lagi di kedainya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis, Ani Musyarafah dan Yuliana (selaku pelanggan)[4]. Ani Musyarafah adalah seorang pedagang eceran berusia 45 tahun, mempunyai 2 orang anak, memulai dagangnya sebagai pedagang eceran sejak tahun 2011, dan menjadi pelanggan di toko tersebut sejak tahun 2012. Begitu pula Yuliana, yang juga membuka kedai kecil dirumahnya berusia 47 tahun mempunyai 1 orang anak ini memulai bisnis dagangnya sebagai pedagang eceran sejak tahun 2010 dan menjadi pelanggan di toko tersebut sejak tahun 2012, para pelanggan ini menyatakan bahwa saat kulakan jumlah dalam pembeliannya di toko tersebut memang terbilang bukan jumlah yang besar namun proses pembeliannya berlangsung rutin dimana setiap tahunnya selalu membeli atau berbelanja di toko tersebut.

Penulis juga melakukan wawancara dengan pelanggan lainnya di toko tersebut yakni Dewi Rohmani, beliau seorang pedagang eceran berusia 51 tahun mempunyai 2 orang anak ini juga memulai bisnisnya tahun 2009 dan menjadi salah satu dari pelanggan di toko tersebut sejak tahun 2011. Beliau merupakan salah satu dari pelanggan yang setia berbelanja di toko tersebut juga menyatakan bahwa dalam pembeliannya selama berbelanja di toko tersebut rutin dan pasti berbelanja di toko itu untuk keperluan kulakannya. Dewi Rohmani mengatakan tidak berbelanja di toko lain dan memutuskan menjadi

[4] Ani Musyarafah dan Yuliana selaku pelanggan di toko tersebut, berusia 45 dan 47 tahun, memiliki 2 dan 1 anak, *Wawancara*, Surabaya, 20 Mei 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pelanggan tetap di toko tersebut karena dinilainya Sri Handayani dan Ubaidillah (selaku pedagang) ini sangat baik dalam memperlakukan pelanggannya dan tidak membeda-bedakan sikap dengan pelanggan satu dengan yang lainnya. Sri Handayani dan Ubaidillah (selaku pedagang) tetap menjalin hubungan baik dengan para pelanggan di tokonya, selain itu ditoko tersebut barang yang dikulak oleh Dewi Rohmani untuk tokonya pun terbilang selalu mencukupi kebutuhan kulakannya. Sehingga membuat Dewi Rohmani (selaku pelanggan) berpikir tidak perlu berpindah berbelanja ke toko lain untuk mencukupi kebutuhan kulakannya karena selain apa yang dibutuhkannya untuk keperluan kulakan di toko tersebut selalu tersedia, juga Sri Handayani dan Ubaidillah (selaku pedagang) selalu menunjukkan sikap ramah dan baik terhadap para pelanggannya dimana menurut Dewi Rohmani tidak semua pedagang yang apalagi mereka ini memulai bisnisnya dari bawah hingga mencapai kesuksesannya namun tetap bersikap baik dan ramah bahkan tidak membeda-bedakan para pelanggannya yang satu dengan yang lainnya[5].

Berkaitan pula dengan ini, penulis juga melakukan wawacara terhadap Ifa Nuraini, Siti Umi dan Nuryanti. Mereka adalah para pedagang eceran yang juga merupakan pelanggan yang setia berbelanja di toko tersebut. Salah satu dari pelanggan di toko tersebut

[5] Dewi Rohmani selaku pelanggan di toko tersebut, berusia 51 tahun, mempunyai 2 anak, *Wawancara*, Surabaya 20 Mei 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yakni Ifa Nuraini, beliau berusia 50 tahun memiliki 3 orang anak, bekerja sebagai pedagang eceran sejak tahun 2012 dan menjadi pelanggan tetap di toko tersebut sejak tahun 2013. Selain itu juga ada Siti Umi, beliau juga seorang pedagang eceran berusia 48 tahun mempunyai 4 orang anak, memulai usaha dagangnya sejak tahun 2010 dan menjadi pelanggan di toko tersebut tahun 2012. Ada juga Nuryanti, seorang pedagang eceran berusia 46 tahun memiliki 5 orang anak, beliau memulai usaha dagangnya sejak tahun 2011 dan menjadi pelanggan tetap di toko tersebut sejak tahun 2013.

Ketiga pelanggan ini merupakan pelanggan tetap yang setia berbelanja di toko tersebut. Ifa Nuraini (selaku pelanggan) di toko tersebut, menyatakan bahwa sebelum menjadi pelanggan tetap di toko tersebut beliau pernah menjadi pelanggan di toko lain saat awal dibuka usaha dagangnya, namun akhirnya berpindah karena merasa dianggap pelayanan di toko tersebut sangat buruk karena itu Ifa Nuraini merasa tidak nyaman berbelanja di toko tersebut meskipun itu toko besar, dan akhirnya Ifa Nuraini berpindah berbelanja di toko milik Sri Handayani dan Ubaidillah yang pelayanan terhadap para pelanggannya sangat baik dan ramah, membuat Ifa Nuraini memutuskan untuk menjadi pelanggan tetap berbelanja di toko tersebut.

Selain itu juga ada Siti Umi dan Nuryanti, mereka juga adalah seorang pedagang eceran, para pelanggan ini menyatakan bahwa

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dulunya juga pernah menjadi pelanggan di toko lain. Namun karena memang toko tersebut adalah toko besar, apa yang dibutuhkan untuk keperluan kulakan di toko lain tersebut sangatlah mahal dan bahkan terkadang juga apa yang dibutuhkannya pun tidak tersedia. Mereka berpikir jika terus berbelanja di toko tersebut maka mereka tidak akan dapat untung bahkan merugi karena terlalu mahal atau banyaknya modal yang dikeluarkan namun sedikit untung yang didapat. Para pelanggan ini akhirnya berpindah tempat berbelanja di toko milik Sri Handayani dan Ubaidillah meskipun tidak sebesar toko sebelumnya dimana mereka menjadi pelanggannya, namun dengan berbelanja di toko milik Sri Handayani dan Ubaidillah ini selain barangnya juga dijual dengan harga yang tidak terlalu mahal sehingga sesuai dengan yang dibutuhkannya, juga pelayanan yang diterimanya juga sangat baik sehingga membuat Siti Umi dan Nuryanti memutuskan menjadi pelanggan tetap di toko milik Sri Handayani dan Ubaidillah hingga kini.

Dari hasil wawacara yang dilakukan penulis terhadap 6 pelanggan ini, dapat disimpulkan bahwa para pelanggan di toko ini merasa puas dan sangat senang sebagai konsumen yang berbelanja di toko milik Sri Handayani dan Ubaidillah ini. Dengan tidak membeda-bedakan para pelanggannya dan memberikan pelayanan baik terhadap semua pelanggan, dan terus menjalin hubungan baik dengan para pelanggan, juga menyediakan barang kulakan dengan harga yang tidak

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

terlalu mahal dengan kualitas yang baik pula, Sri Handayani dan Ubaidillah ini mencapai kesuksesannya dalam berdagang dengan jerih payah dan ketekunannya merintis usahanya.

B. Praktik Zakat Sebagai Persenan di Agen Jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya

1. Sejarah Zakat Sebagai Persenan

Dalam perkembangannya pedagang yang sudah mempunyai pelanggan tetap setiap harinya, dan bagi sebagian besar pedagang mengikuti tradisi yang sudah berjalan sekian lama yaitu memberikan persenan kepada pembeli yang bertujuan untuk amal ibadah, atau menambah pelanggan dan pelanggan yang lama agar masih tetap setia membeli barang di toko mereka. Para pedagang memilih strategi dengan memberi persenan kepada pelanggan dikarenakan semakin banyaknya pedagang-pedagang yang baru yang menjadi pesaing dalam perdagangan. Cara ini cukup efektif dengan adanya pemberian persenan kepada pembeli. Adapun waktu yang dijadikan pemberian persenan atau hadiah yakni mulai pada bulan Ramadhan sampai bulan Syawal.

Mengenai sejarah tradisi persenan, para pedagang bahkan pelanggan juga tidak mengetahui pastinya dari awal terjadinya tradisi persenan tersebut karena sudah merupakan turun menuru, menurut Sri Handayani selaku pedagang mengatakan bahwa : *"Persenan ini ditujukan hanya untuk beberapa pelanggannya yang setia berbelanja*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

di toko miliknya. Persenan ini diberikannya sebagai tanda terimakasih dan hadiah untuk pelanggannya karena setia berbelanja ditokonya. Sekaligus mempertahankan loyalitas pelanggannya untuk tetap berbelanja ditokonya. Setiap tahun pada bulan Ramadhan atau menjelang hari Raya Idul Fitri Sri Handayani selalu memberikan persenan untuk pelanggannya. Seperti saat ini, Sri Handayani memberikan persenannya dalam bentuk uang dimasukkannya dalam amplop sejumlah Rp 100.000,- . Sri Handayani memiliki pelanggan tetap berjumlah 16 orang. Sri Handayani memberikan persenan itu dengan rata untuk pelanggan tetapnya dan jumlah yang sama. Beliau memberikan untuk pelangganya pada saat selesai berbelanja ditokonya. Saat Sri Handayani memberikan persenan tersebut, Sri Handayani mengatakan, "Ini saya berikan kepada anda. Ini persenan saya untuk anda sekaligus saya berzakat." Sri Handayani mengatakan tidak melakukan perhitungan dalam memberikan persenannya itu, meskipun beliau memberikan persenannya itu yang sekaligus zakatnya yang pada dasarnya, dalam zakat harus ada perhitungan sesuai ketentuan."[6]

Menurut penuturan dari Sri Handayani dapat disimpulkan bahwa para pedagang memang sudah melakukan tradisi memberikan persenan untuk pelanggannya. Persenan yang diberikan Sri Handayani ini berupa uang yang dimasukkan dalam amplop sejumlah Rp

[6] Sri Handayani selaku pedagang di agen jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya berusia 48 Tahun, mempunyai 2 anak. *Wawancara*, Surabaya, 20 Mei 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

100.000,- dengan jumlah sama dan rata semuanya untuk pelanggannya yang berjumlah 16 pelanggan. Sri Handayani memberikan persenan pada saat pelanggannya selesai berbelanja ditokonya. Sri Handayani memberikannya dengan mengatakan bahwa persenan itu diberikannya sekaligus berzakat. Sri Handayani mengatakan tidak melakukan perhitungan dalam memberikan persenannya itu, meskipun beliau memberikan persenannya itu yang sekaligus zakat.

Di pasar Bhineka, hampir seluruh pedagangnya melakukan tradisi persenan ini, karena untuk loyalitas pelanggannya berbelanja ditoko tersebut. Tradisi persenan ini cukup membantu dalam meningkatkan dan mempertahankan loyalitas pelanggan. Namun tidak hanya itu, pemberian persenan ini juga agar menjaga tali silaturrahmi antara pedagang dan pelanggannya, seperti yang dituturkan oleh Ifa Nuraini selaku pelanggan dari hasil wawancara sebagai berikut:

"gawene ono persenan iki nggeh podo-podo nguntungne. Gak cuma gawe sing dagang nanging gawe sing tumbas nggeh untung. Persenan iki mboten cuma nyenengke gawe sing tumbas, nanging nggeh enten manfaate lan tetep iso ono tali silaturrahmi gawe sing dagang lan sing tumbas mergone persenan kuwi."[7]

(..adanya persenan ini sama-sama menguntungkan. Tidak hanya untuk pedagang tapi juga bagi pelanggan. Persenan ini tidak hanya untuk menyenangkan pelanggan, tapi juga ada manfaatnya dan tetap

[7] Ifa Nuraini selaku pelanggan ditoko Ibu Sri berusia 50 Tahun, mempunyai anak 3 dan bekerja sebagai pedagang eceran, *Wawancara*, Surabaya, 20 Mei 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

bisa ada tali silaturrahmi antara pedagang dan pelanggan karena adanya persenan tersebut..)

Siti Umi juga menambahkan :

"gawe wong sing duwe usaha, sak ben poso utowo arepe riyoyo, biasane ono tradisi ngekei persenan gawe langganane. Persenan iki akeh manfaate. Persenan iki iso mbantu menuhi kebutuhane langganane sing tumbas. Mergone persenan iku gak cuma gawe nyenengke nanging nggeh ngekei manfaat iso mbantu langganane sing lagi butuh."[8]

(..bagi para pedagang, setiap bulan Ramadhan atau menjelang hari Raya Idul Fitri biasanya melakukan tradisi memberikan persenan untuk pelanggannya. Persenan ini banyak manfaatnya. Persenan ini bisa untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Karena persenan ini tidak hanya untuk menyenangkan pelanggan tapi juga memberi manfaat bisa membantu pelanggan yang sedang membutuhkan..)

Menurut pendapat Siti Umi dan Ifa Nuraini bahwa dengan adanya persenan ini, mereka selaku pelanggan dan juga untuk pelanggan yang lain ini sangat membantu pelanggan disaat sedang membutuhkan di bulan Ramadhan atau menjelang hari Raya Idul Fitri dengan adanya persenan ini. Dan juga persenan ini memiliki beberapa manfaat bagi pelanggannya, yakni menyenangkan pelanggannya yang sudah setia berbelanja ditoko tersebut, semakin mengikatnya tali silaturrahmi

[8] Siti Umi selaku pelanggan ditoko Sri Handayani, berusia 48 Tahun, mempunyai anak 4 dan bekerja sebagai pedagang eceran, *Wawancara*, Surabaya, 20 Mei 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

antara pedagang dan pelanggannya, dan juga persenan tersebut dapat membantu memenuhi kebutuhan bagi pelanggannya yang sedang membutuhkan.

Nuryanti selaku salah satu pelanggan dari Sri Handayani selaku pedagang, mengatakan bahwa saat mendapat persenan tersebut beliau menerima sebuah amplop yang diberikan oleh Sri Handayani saat Nuryanti selesai berbelanja ditoko tersebut, seperti yang dijelaskan Nuryanti dari hasil wawancara sebagai berikut: *"Biasanya barang yang diberikan sebagai persenan itu bermacam-macam. Ada sarung, sprei, mukenah, panci, magic com, rantang, namun ada juga yang memberikan sejumlah uang sebagai persenannya. Seperti yang saya terima ini dari toko langganan saya. Ketika itu saya sedang berbelanja ditoko itu, dan saat saya selesai membayarnya, pedagang tersebut memberi saya sebuah amplop yang berisi uang sejumlah Rp 100.000,-.Pedagang itu memberikannya pada saya dan berkata: "Ibu Nur, ini saya berikan kepada anda. Ini, persenan saya untuk anda sekaligus saya berzakat." Saya pun menerima sejumlah uang yang dimasukkannya ke dalam amplop tersebut. "Iya bu sri, terimakasih untuk persenan yang sekaligus zakat yang diberikan ibu. saya menerimanya ." Saya juga diberitahu oleh pelanggan Ibu Sri yang lain, beliau juga menerima persenan dengan mengatakan bahwa memberikan persenan itu sekaligus zakatnya, dalam bentuk uang yang dimasukkan ke dalam amplop sejumlah Rp 100.000,-. Dalam hal ini,*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

persenan yang saya terima ini memang membantu untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari saya. Meskipun sebenarnya saya agak aneh saat mendengar Ibu Sri mengatakan bahwa ini merupakan persenan sekaligus zakatnya."[9]

Menurut Nuryanti saat beliau menerima persenan dari Sri Handayani berupa uang yang dimasukkan ke dalam amplop sejumlah Rp 100.000,- dan Sri Handayani mengatakan bahwa ini persenannya sekaligus zakat dari Sri Handayani (selaku pedagang) lalu beliau menerimanya, ini memang sangat membantu beliau dalam memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Nuryanti juga mengetahui dari pelanggannya Sri Handayani yang lain, beliau diberitahu bahwa uang dalam amplop tersebut dengan jumlah yang sama dan cara memberikannya yang sama juga diberikan kepada pelanggan Sri Handayani yang lain yang setia berbelanja ditoko tersebut. Meskipun sebenarnya Nuryanti merasa aneh saat beliau menerima persenan tersebut, Nuryanti mendengar bahwa Sri Handayani memberikan persenan tersebut sekaligus berzakat.

2. Proses Tradisi Pemberian Zakat Sebagai Persenan

Tradisi memberikan persenan ini cukup efektif dan bermanfaat bagi pedagang dan pelanggannya. Bagi pedagang ini merupakan tanda terimakasih, juga untuk menyenangkan pelanggannya yang sekaligus meningkatkan, mempertahankan loyalitas pelanggannya berbelanja

[9] Nuryanti selaku pelanggan ditoko Sri Handayani berusia 46 Tahun, mempunyai anak 5 dan bekerja sebagai pedagang eceran, *Wawancara*, Surabaya, 20 Mei 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

ditoko tersebut. Sedangkan bagi pelanggan, juga dapat membantu untuk memenuhi kebutuhannya apalagi jika persenan tersebut dalam bentuk uang. Jadi antara pelanggan dan pedagang, adanya persenan ini tidak merugikan justru saling memberi manfaat untuk keduanya.

Misalnya Saudara 'A' beliau seorang pedagang, yang setiap tahunnya pada bulan Ramadhan atau menjelang hari Raya Idul Fitri, beliau memberikan persenan untuk pelanggannya yang setia berbelanja ditokonya. Seperti kali ini, Saudara 'A' memberikan persenan dalam bentuk uang yang dimasukkannya ke dalam amplop dengan jumlah Rp 100.000,-. Saudara 'A' mempunyai 16 pelanggan yang setia berbelanja ditokonya. Beliau memberikan persenan itu dengan jumlah yang sama dan rata untuk 16 pelanggannya itu. Saudara 'A' mengatakan tidak melakukan perhitungan dalam memberikan persenannya itu, meskipun beliau memberikan persenannya itu yang sekaligus zakatnya, dimana dalam zakat itu terdapat ketentuan-ketentuannya dalam mengeluarkan zakat seperti nishab dan haul, juga orang-orang yang berhak menerima zakat[10].

[10] Sri Handayani selaku pedagang di agen jajan Toko Lancar Pasar Bhineka Surabaya berusia 48 Tahun, mempunyai 2 anak. *Wawancara*, Surabaya, 20 Mei 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id