

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

Paparan data dihasilkan berdasarkan hasil survei yang terjadi di lapangan yang diperoleh dalam bentuk wawancara dari berbagai informan melalui hasil observasi dan dokumentasi sebagai bentuk bukti yang valid serta benar, hal itu diperoleh dari penelitian. Adapun tujuan dalam melakukan paparan data yaitu agar mengetahui dan mendalami terkait dengan permasalahan yang terjadi ditempat yang akan diteliti. Dalam hal ini data yang diteliti meliputi proses adanya Store Nibras *House Rongtengah* Sampang serta bagaimana sistem diskon yang terjadi di Store tersebut.

1. Profil Store Nibras *House Rongtengah* Sampang

Store Nibras *House Rongtengah* Sampang awal berdiri pada tanggal 4 Februari tahun 2019, awal nama store tersebut ethica nibras sampang yang semula hanya ada brand ethica dan nibras pada akhir tahun ethica nibras sampang mulai memasuki berbagai brand diantaranya, Mutif, Haitwo, Alnita, Inspire, Seply, Mysure, Damoza, Rauna, Endomoda.⁶⁹ Dengan Store yang ukuran kecil dengan 3 orang karyawan yaitu Irma, Ima dan Ratih yang merupakan karyawan Store Nibras *House Rongtengah* Sampang. Store tersebut masih minim dengan jenis -jenis pakaian pada saat itu karena hanya ada brand nibras dan ethica pada waktu itu, seiring berjalannya waktu pada tahun 2022 tanggal 1 November nama Store diganti dengan nama Store

⁶⁹ Dokumentasi Langsung, Di Store Nibras *House Rongtengah* Sampang (5 November 2022).

Nibras *House Rongtengah* sampang dan sudah pindah lokasi ke Jl. Trunojoyo, RW.IV, *Rongtengah*, Kec. Sampang, Kabupaten Sampang, Jawa Timur 69216, karena Store yang dulu ditempati sudah tidak muat lagi untuk memperbesar isi di Store tersebut.⁷⁰

Adapun brand dari nibras yang perkembangannya sangat pesat sehingga lebih memfokuskan pada nibras yang berjalan sampai sekarang adapun ethica hanya 30% dalam penjual tahun itu, jenis pakaian yang terdapat pada Store Nibras *House Rongtengah* Sampang yaitu terdiri dari pakaian untuk wanita, pakaian pria dan pakaian anak-anak. Beragam pakaian yang dijual, dimulai dari pakaian pria yaitu baju koko, sarung, celana, kopyah, dan sepatu serta kaos kaki, dan parfum. Adapun untuk pakaian wanita mulai dari gamis, hijab, rok, baju atasan, aksesoris hijab, kaos kaki, mushaf, makeup, parfum, sepatu, dan tas. Adapun untuk pakaian anak-anak baik anak laki-laki dan anak perempuan mulai dari gamis, baju koko, kopyah dan kaos kaki untuk anak-anak.

2. Pemberian Diskon di Store Nibras *House Rongtengah* Sampang

Dalam penelitian ini peneliti memfokuskan pada sistem diskon yang terjadi Pada Store Nibras *House Rongtengah* Sampang terhadap barang-barang yang diperjualbelikan. Berikut ini hasil wawancara mengenai sistem diskon yang terjadi di Store Nibras *House Rongtengah* Sampang, yang telah diperoleh peneliti dari hasil observasi terhadap beberapa narasumber dalam bentuk wawancara dan dokumentasi. Peneliti bertanya tentang bagaimana

⁷⁰ Dokumentasi Langsung, Di Store Nibras *House Rongtengah* Sampang (5 November 2022).

cara penjualan yang sebenarnya pada store Nibras *House Rongtengah* Sampang dan sistem yang seperti apa yang digunakan pada Store tersebut.

Hal ini peneliti mewawancarai Owner Nibras Ibu Yenri secara langsung.

Store Nibras *House Rongtengah* Sampang dalam sistem penjualannya menggunakan sistem diskon, dimana semua orang pasti mengetahui fungsi dari diskon tersebut yaitu potongan harga pada setiap pembelian atau setiap barang yang mana akan menguntungkan pada customer itu sendiri dan dengan adanya sistem diskon yang kami terapkan akan banyak peluang bagi kami mendapatkan customer pada setiap harinya dan itu akan sangat menguntungkan bagi kami selaku Owner Store Nibras *House Rongtengah* Sampang.⁷¹

Diskon merupakan cara ampuh bagi para penjual dalam memasarkan barang dagangan yang mereka jual sesuai dengan yang dipaparkan oleh owner Nibras *House Rongtengah* Sampang diskon adalah salah satu metode tips dalam penjualan yang mereka lakukan, dengan hal ini apa yang melatarbelakangi sistem diskon yang dilakukan setiap hari tanpa batas waktu yang terjadi di Store Nibras *House Rongtengah* Sampang Tersebut, berikut penjelasan dari Ibu Yenri selaku owner Store Nibras *House Rongtengah* Sampang tersebut:

Melihat dari keseluruhan Sistem diskon yang diterapkan di Store Nibras *House Rontengah* Sampang dilakukan dengan tidak memiliki waktu atau namun dilakukan pada setiap harinya, selalu ada diskon yang dilakukan baik untuk reseler atau individual lainnya. Dalam penetapan harga yang diberikan oleh pusat (Perusahaan yang mengeluarkan barang) dengan harga yang akan didiskonkan oleh kami, karena murni dari pusat kami mendapatkan harga 35% dari harga yang sudah tertera di bandroll sehingga kami sudah menerima jadi dengan harga yang akan kami jual. Diskon yang ditawarkanpun beragam mulai dari 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%. Ini digunakan pada pakaian yang berbeda-beda dilihat dari perkembangan pakaian tersebut. jika pakaian tersebut sudah lama tidak laku maka lebih besar diskon yang ditawarkan misalnya 30%, dan begitupun sebaliknya barang yang masih baru harga

⁷¹ Yenri owner Store Nibras *House Rongtengah* Sampang, *Wawancara Langsung*, (6 November 2022).

diskon yang ditawarkan semakin kecil misalnya 5%. Barang yang sulit dijankau dengan diskonpun tetap didiskonkan seperti aksesoris hijab, kaos kaki, makeup itu didiskonkan meskipun 5% karena sudah sistem pendiskonannya mereka menjual semua barang yang dijual dengan sistem diskon.⁷²

Hal ini juga sesuai dengan pernyataan bapak Dzikrullah Jamaluddin selaku suami dari ibu Yenri mengenai penerapan diskon yang terjadi di Store Nibras *House Rongtengah Sampang*.

Dengan sistem diskon akan lebih mempermudah mendapatkan customer untuk berbelanja karena sifat seseorang dalam berbelanja tidak lain disesuaikan dengan ketertarikan diskon merupakan hal pertama yang customer inginkan, dengan adanya diskon disini, para customer tidak akan menawar kembali, karena sistem diskon menurut saya sebagai perlawanan dari seseorang dalam tawar menawar, sistem diskon disini kami terapkan disesuaikan dengan kualitas yang kami miliki kami menggunakan beberapa strategi dalam pendiskonan diantaranya kami menggunakan kartu member dan non member, maka dari itu sistem diskon merupakan acuan pertama dalam penjual di Store Nibras *House Rongtengah Sampang*.⁷³

Diskon yang diterapkan oleh Store tersebut memiliki beberapa strategi dalam memberikan diskon yaitu dengan menggunakan kartu member dan non member dengan begitu dapat meningkatkan setiap pembelian yang dilakukan oleh Customer meskipun hal itu masih diterapkan setiap harinya masih saja terdapat barang yang belum laku (*barang lama*). Sistem pelaksanaan diskon pakaian pada Store Nibras *House Rongtengah Sampang*, yaitu apabila barang yang dipajang sudah lama tidak laku maka pada bulan berikutnya barang tersebut diturunkan kembali ke gudang untuk memaksimalkan Store tetap mengeluarkan pakaian baru yang dipajang namun

⁷² Yenri owner Store Nibras *House Rongtengah Sampang*, *Wawancara Langsung*, (6 November 2022).

⁷³ Dzikrullah Jamalullah owner Store Nibras *House Rongtengah Sampang*, *Wawancara Langsung*, (6 November 2022).

pada hari-hari selanjutnya ketika ada pendaratan barang baru barang lama yang sudah diturunkan ke gudang disatukan kembali dengan barang yang baru datang dan dikeluarkan ulang dengan diskon yang sama dengan barang yang baru. Namun masih ada pembagian waktu massa untuk barang yang sudah lama berhak meninggikan harga diskon.

Hal itu berdasarkan pernyataan yang diungkapkan oleh Karyawan yang lainnya yakni kak Ratih dan kak Irma tentang bagaimana kualitas barang pada barang yang diperjualbelikan:

Custemer di Store Nibras *House Rongtengah* Sampang bukan cuman pembeli individual yang baru saja namun juga ada *Custemer* yang menjadi langganan kepada produk kami sehingga setiap minggu juga ada orang yang masih kembali ke store kami jadi memang setiap minggunya kami harus mengganti patung baju pajangan baju dan kami juga biasanya mengadakan evaluasi bagaimana omset perbulannya kita lebih meningkat. ketika barang yang lama masih tidak laku kami turunkan kembali ke gudang dan menunggu barang baru datang sehingga barang yang lama kami satukan dengan barang baru namun dengan diskon yang sama Misalnya barang lama seharga 229.900 dengan diskon 5% satu bulan selanjutnya ada pendaratan baru dengan harga yang sama 229.900 dikarenakan barang masih baru diskon yang harus kami tawarkan lebih sedikit yaitu 5%. Tujuan kami dalam pelaksanaan diskon yang terjadi di Store Nibras *House Rongtengah* Sampang agar pelanggan tertarik dengan penjualan yang dilakukan oleh store kami dan barang yang sudah lama tidak laku akan tetap laku kembali dan mengurangi stok barang yang ada di Gudang.⁷⁴

Store Nibras *House Rongtengah* Sampang memperoleh keuntungan yang lebih pada pakaian yang sifatnya sama, namun yang dilakukan tentunya merugikan masyarakat dengan ketidaktahuan sifat barang tersebut antara masih baru atau sudah lama. Harga diskon terbukti dapat meningkatkan kuantitas pelanggan untuk membeli. Adanya diskon apa yang didapatkan

⁷⁴ Ratih dan Irma Karyawan Store Nibras *House Rongtengah* Sampang, *Wawancara Langsung*. (6 November 2022).

akan sesuai dengan target yang sudah dirancang, dengan diadakannya diskon pada setiap barang di Store Nibras *House Rongtengah* Sampang mampu meningkatkan penjualan, karena kata diskon bagi sejumlah besar masyarakat terutama bagi Customer menjadi daya tarik sendiri untuk membeli barang tersebut. Hal ini sesuai dengan pernyataan yang mewawancarai salah satu karyawan di Store yakni kak Ima tentang bagaimana sistem pendiskonan yang terjadi di Store Nibras *House Rongtengah* Sampang

Diskon yang biasa kami lakukan biasanya berupa persenan yang mana pelanggan yang tidak memiliki kartu member maka diskon yang diberikan 5% dibandingkan dengan yang memiliki kartu member yaitu 10% kartu member yang mereka dapat yaitu harus membeli kartu member dengan beberapa tingkatan yaitu jika masih pelajar mengambil yang kartu member khusus diskon 10% dengan harga 15 ribu, kalau yang regular membeli kartu member yang khusus 15% dengan harga 20ribu, kalau kartu member khusus VIP untuk diskon 20% dengan harga 25ribu.⁷⁵

Manusia memiliki kecenderungan dalam menanggapi beberapa harga yang ditawarkan dengan iming-iming diskon pada penjual yang mereka lakukan, hanya dengan kata-kata gratis, customer jadi bersemangat untuk berbelanja, bahkan bagi orang-orang yang tidak berencana untuk belanjapun hal ini cukup berpengaruh. Penawaran beli satu gratis satu, merupakan awal yang cukup ampuh dalam menarik perhatian customer dan dengan diskon yang begitu tinggi. Hal ini sesuai dengan pernyataan ibu yenri

Store kami tidak jarang selalu memberikan diskon tinggi ketika ada hari-hari spesial yang sedang berlangsung, karena moment yang pas untuk mendapatkan customer lebih banyak dari pada sebelumnya, dengan barang-barang yang memang kami dapatkan dari pusat sebagai free give atau buy 1 get 1 yang akan dilakukan hal itu merupakan strategi langsung yang diberikan oleh pusat kepada para distributor lainnya untuk mengembangkan store

⁷⁵ Ima Karyawan Store Nibras *House Rongtengah* Sampang, *Wawancara Langsung*, (7 November 2022).

tersebut dengan berbagai sistem diskon dan tawaran penjual yang menarik yang dilakukan.⁷⁶

Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Customer Store Nibras *House Rongtengah* Sampang Ibu Uzlifatil Jannah pada saat saya wawancara di kediaman.

Selaku customer atau pelanggan Store Nibras saya sangat tertarik dengan diskon yang diberikan dengan menggunakan kartu member saya sudah sekitar 1 tahunan lebih berbelanja di store nibras karena tertarik dengan diskon yang diberikan kadang diskon yang diberikan berbeda-beda ketika hari spesial, seperti diskon ditambahkan dan kadang ada free give nya terkadang ada juga yang buy one get 1 tetapi barang tersebut tanpa diskon dan tidak boleh milih sesuai dengan apa yang diberikan Store tersebut.⁷⁷

Hal ini juga sesuai dengan customer yang lain Kak Mia yang memberikan pernyataan tentang kualitas barang yang didiskonkan.

Dengan diskon yang dilakukan Store Nibras *House Rongtengah* Sampang, saya jugaantisipasi dengan kualitas barang yang diperjualbelikan karena saya pernah kecewa dengan kualitas barang yang saya beli, pada saat saya dirumah ternyata barang yang saya beli merupakan barang lama hal ini saya ketahui ketika melihat store yang ada dipamekasan dimana barang lama dan barang baru ternyata dipisah kalau dipamekasan sedangkan di sampang barang lama dan barang baru disamakan dan hal itu membuat saya merasa kecewa dan dirugikan (dibohongi) karyawan yang berjaga juga tidak memberitahukan kepada customer tentang barang yang dipajang pada store tersebut ternyata barang yang sudah lama dan warna serta model yang sudah tidak trend lagi, saya mengetahui hal itu dengan cara membandingkan dengan store yang ada dikota lain dan juga saya selalu update tentang pengeluaran model terbaru dari brand nibras itu tersendiri sehingga para customer bisa saja membeli barang lama yang tidak ada kejelasan dalam penjualan yang dilakukan.⁷⁸

⁷⁶ Yenri owner Store Nibras *House Rongtengah* Sampang, *Wawancara Langsung*, (7 November 2022).

⁷⁷ Uzlifatil Jannah Customer Store Nibras *House Rongtengah* Sampang, *Wawancara Langsung*, (8 November 2022).

⁷⁸ Mia Customer Store Nibras *House Rongtengah* Sampang, *Wawancara Langsung*, (9 November 2022).

Dengan adanya permasalahan tersebut sesuai dengan pernyataan dari Ibu Yenri tentang barang-barang yang belum laku atau terlalu lama tidak terjual.

Berikut hasil wawancara terkait barang-barang yang sudah lama tidak laku.

Setiap para penjual pasti mengalami hal sedemikian rupa terdapat barang yang masih belum laku, sampai bertahun-tahunpun tetap tidak laku namun untungnya pada store kami barang yang belum laku atau barang lama akan tetap terjual dengan sistem diskon yang kami terapkan pertama jika barang kami tidak laku dalam 1 bulan kami turunkan kembali ke gudang dengan menstabilkan pajangan agar tetap terlihat barang-barang masih baru dan kedatangan baru biasanya setiap bulan kadang 3 bulan sekali dan pada saat kedatangan barang baru stok lama yang belum terjual bisa kami keluarkan dengan berbarengan dan mempromosikan dengan pamflet bahwa ada barang baru kedatangan bagi para reseller dan individual lainnya, sehingga tidak ada barang lama yang bertahan sampai bertahun-tahun karena kami menggunakan sistem seperti itu, jika nanti ada barang yang sudah lama tidak laku 6 bulan saja maka kami akan tambahkan diskon 5% pada barang tersebut tapi jika sebelum waktu 6 bulan sudah bisa laku harga diskon tetap sama dengan barang baru.⁷⁹

Hal ini sesuai dengan pernyataan dari salah satu customer di Store Nibras *House Rongtengah* Sampang yakni kak Iffatin pada saat saya mewawancarai.

Store Nibras *House Rongtengah* Sampang juga sama dengan store yang lain terdapat barang-barang yang terkadang sudah rusak namun si penjual tidak mengetahuinya dan masih dijual kembali saya pernah berbelanja di store nibras sampang dan ternyata barang yang saya ingin beli ada kecacatan terhadap barang tersebut namun si penjual mungkin tidak mengetahui bahwa barang yang dipajang ada yang rusak seperti sobek waktu itu saya memberitahukan kepada karyawan yang berjaga bahwa ada barang cacat yang masih terpajang namun sudah rusak atau sobek namun karyawan tersebut bilang kalau masih mau untuk membeli barang tersebut kami akan memberikan uang ganti sebesar 10 ribu untuk memperbaiki maka dari hal itu saya sedikit kecewa ketika store tersebut seperti menyembunyikan sifat asli barang tersebut.⁸⁰

⁷⁹ Yenri owner Store Nibras *House Rongtengah* Sampang, *Wawancara Langsung*, (7 November 2022).

⁸⁰ Iffatin Customer Store Nibras *House Rongtengah* Sampang, *Wawancara Langsung*, (10 November 2022).

Dengan hal ini sesuai dengan pernyataan Ibu Yenri selaku Owner Nibras *House Rongtengah* Sampang terkait jika ada barang yang rusak atau ada kecacatan saat transaksi hal ini diungkapkan oleh ibu yenri sebagai berikut.

Ketika pada saat penjualan terdapat kecacatan pada barang yang diperjualbelikan maka kami tidak membuang barang tersebut ataupun menyimpannya kembali hal itu kami meminta maaf kepada customer yang komplek terhadap hal itu dan jika tetap ingin membeli barang tersebut dikarena semisal sisa 1pcs atau sudah tidak ada pengeluaran model yang sama maka kami ganti rugi dengan 10 ribu uang perbaikan namun jika kecacatan yang ada tidak memungkinkan kan uang 10ribu maka kami menambahkan diskon 5% dari diskon yang awal semisal diskon yang kami tawarkan 5% pada barang tersebut dan ternyata ada kecacatan maka kami tambahkan diskon 5% lagi pada barang tersebut jadi total barang yang kami jual pada barang tersebut yaitu 10% begitu sebaliknya tergantung pada kartu member yang mereka gunakan jika tidak memiliki kartu member maka transaksi yang dilakukan sesuai yang diuraikan saya tadi.⁸¹

Perdagangan pada umumnya yang melakukan penetapan harga pada setiap barang yang dijual setelah memperhitungkan segala biaya dan keuntungan dari setiap barang yang diperoleh, baru ditetapkan harga pada barang yang akan dijual. Begitu juga dengan barang-barang yang dijual pada Store Nibras *House Rongtengah* Sampang penetapan harga dilakukan setelah mempertimbangkan segala biaya baik itu biaya pengiriman barang, gaji karyawan dan kerugian-kerugian lainnya. Namun penetapan harga di Store Nibras *House Rongtengah* Sampang sudah ditentukan oleh gerai pengulakan masing-masing brand sesuai dari harga yang sudah ditentukan untuk kami perjualbelikan. Hal ini sesuai dengan pernyataan owner Store Nibras *House Rongtengah* Sampang Ibu Yenri sebagai berikut.

⁸¹ Yenri owner Store Nibras *House Rongtengah* Sampang, *Wawancara Langsung*, (7 November 2022).

Dalam penetapan harga pada produk kami itu langsung menerima lengkap dari pusat terkait harga, dimana saya mendapatkan 35% dari harga bandrol dan dijual sesuai yang saya inginkan di Store kami tidak banyak dalam memberikan diskon pada customer karena dengan sistem pendiskonan customer mengetahui bahwa sudah ada pengurangan dalam harga yang kami tawarkan padahal harga tersebut memang harga jual biasa yang kami dapatkan dari pusat.⁸²

Dalam penetapan harga yang diterapkan oleh Store Nibras *Hoouse Rongtengah* Sampang sudah ditentukan oleh pusat dengan begitu harga dijual terdapat pengurangan diskon dari harga awal karena dari harga yang tertera di bandroll sudah termasuk dengan keuntungan yang akan didapatkan oleh store nibras yang mempunyai 35% keuntungan yang akan didapatkan dan untuk barang yang sudah menjadi milik store tidak bisa ditukarkan kembali ke pusat jika terdapat barang yang masih belum laku.

Hal itu sesuai dengan penjelasan Ibu Yenri lebih lanjut terkait hasil dari penjualan sistem diskon yang diterapkan di Store Nibras *House Rongtengah* Sampang.

Terkait dengan pendapatan yang saya dapatkan terkadang saya sangat untung dari penjualan sistem diskon yang baik namun ketika ada barang yang ada kecacatan ataupun adanya stok lama yang sulit terjual kami bisa saja tidak mendapatkan untung yang setimpal dikarenakan stok lama belum habis sudah ada model baru yang mana kami wajib kulakan agar tidak ketinggalan model dan sudah menjadi tanggung jawab saya selaku distributor satu-satunya di Kabupaten Sampang sehingga kami melakukan sistem diskon setiap hari tanpa henti agar customer lebih mengunggulkan prodak kami dengan sistem diskon dan model-model yang tidak kalah saing dengan store yang lain seperti Store Rabbani Store Busana Muslim lainnya. Keuntungan yang saya dapatkan misalnya dari harga bandrol saya mendapatkan 35% keuntungan 1 baju misal harga $299.900 - 35\% = 194.935$ ini adalah harga kulakan kalau harga jual misalnya diskon 5%, $299.900 - 5\% = 284.905$ dibulatkan menjadi 285.000 jadi keuntungan yang saya dapatkan $284.905 - 194.935 = 89.790$ dibulatkan menjadi 90.000 jadi keuntungan yang saya

⁸² Yenri owner Store Nibras *House Rongtengah* Sampang, *Wawancara Langsung*, (8 November 2022).

dapatkan 90ribu per 1pcs barang yang terjual namun itu tergantung dari kartu member yang sudah disediakan kami juga masih mendapatkan untung dari hasil penjualan kartu member yang diterapkan di Store Nibras *House Rongtengah* Sampang.⁸³

Jadi dalam sistem diskon yang dilakukan oleh Store Nibras *House Rongtengah* Sampang menggunakan pendiskonan dengan strategi kartu member yang diperjualbelikan dan non member, pernyataan Ibu yenri bahwa keuntungan yang didapatkan tidak menetap melainkan berubah-ubah tergantung dengan kualitas baju yang dipasarkan namun jika ada barang stok lama maka store akan mengalami kegagalan jika dalam penerapan pemasaran tidak dilakukan dengan pemasaran seperti yang sudah dijelaskan diawal bahwa barang lama akan diturunkan kembali jika sudah lewat dalam 1 bulan belum laku dan dikeluarkan kembali ketika ada pendatangan barang baru sehingga diskon yang dikeluarkan sama namun kualitas berbeda dilihat dari kualitasnya. Dengan adanya kartu member yang diperjualbelikan maka bertambahnya diskon yang dipasarkan akan digantikan dengan hasil penjualan kartu member.

3. Perbandingan Store Ethica Pamekasan yang menggunakan sistem yang sama dan barang yang sama

Dalam penelitian ini peneliti harus membandingkan dengan sistem diskon pada store yang berbeda dengan bahan jual yang sama agar pendapatan hasil data yang peneliti lakukan benar-benar sesuai dengan yang terjadi dilapanga. Peneliti membandingkan dengan store Ethica Pamekasan yang penjualannya

⁸³ Yenri owner Store Nibras *House Rongtengah* Sampang, *Wawancara Langsung*, (9 November 2022).

menggunakan bahan dan brand yang sama serta sistem diskon yang juga diterapkan pada store Ethica Pamekasan, peneliti mewawancarai salah satu karyawan yang bekerja di Store Ethica Pamekasan hasil wawancara yang dilakukan peneliti sebagai berikut:

Store Ethica Pamekasan menggunakan sistem diskon setiap hari tanpa batas sama seperti store lainnya yang memberikan diskonnya setiap hari. Sistem diskon yang digunakan Store Ethica Pamekasan menggunakan sistem diskon biasa awal grand opening menggunakan sistem diskon dengan member card cuman sudah tidak diberlakukan dan diganti ke reseller jadi bagi yang ingin menjadi reseller maka dimintai no hp dan dimasukkan ke grup reseller dan pendapatan diskon berbeda dengan harga jual di store karena reseller akan dijual kembali kepada customer lainnya. Diskon yang diberlakukan dari diskon 5%- 30% harga yang didapatkan dari pabrik 35% dari harga bandroll pada pakaian tersebut. Sehingga penentuan diskon yang akan diberikan oleh penjual ke store tergantung dengan kemauan penjual di store tersebut. Dari berbagai store yang ada dimadura paling banyak diskon yang diberikan kepada customer terjadi di store Ethica Pamekasan dan berbeda diskon yang akan diberikan oleh penjual di setiap store masing-masing. Salah satu pada brand Nibras kami memberikan diskon dari 10-15%.⁸⁴

Jadi pada sistem diskon yang terjadi antara nibras *House Rongtengah* Sampang dengan Store Ethica Pamekasan dalam penggunaan diskonnya sama namun bedanya antara strategi diskon yang akan diberikan berbeda dimana pada store ethica pamekasan ada bagian reseller dan no reseller sedangkan store nibras *House Rongtengah* Sampa g dengan sistem kartu member dan non member yang mana kartu member yang diberlakukan bukan secara Cuma-Cuma namun dengan cara dijual. Bisa jadi diskon yang diberikan oleh ethica pamekasan lebih besar dari pada diskon yang diberikan oleh store nibras *House Rongtengah* Sampang sehingga kesimpulannya diskon yang diterapkan sama namun bedanya pada diskon yang akan diberikan kepada

⁸⁴ Wawancara dengan pegawai Store Ethica Pamekasan, 23 Maret 2023.

customer berbeda sesuai dengan penjual masing-masing akan diberikan diskon berapa disetiap barang yang diperjualbelikannya tersebut.

B. Temuan Penelitian

Sebagai lanjutan dari proses penelitian dan mengumpulkan data-data yang ada dan sesuai yang terjadi dilapangan mengenai sistem diskon yang diterapkan di Store Nibras *House Rongtengah* Sampang. Maka selanjutnya peneliti menemukan beberapa hal dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Cara Pendiskonan

- a) Diskon yang digunakan merupakan % terhadap setiap barang-barang yang dipejualbelikan.
- b) Diskon dilakukan setiap hari pada setiap barang-barang yang diperjualbelikan.
- c) Harga jual ditetapkan 35% dari harga bandroll yang ditentukan oleh pusat.
- d) Penetapan harga jual sudah dinaikkan langsung oleh pusat sehingga store siap jual tanpa mengubah harga kembali.
- e) Menggunakan kartu diskon untuk mendapatkan tambahan diskon.
- f) Diskon juga akan bertambah pada hari-hari spesial lainnya seperti hari guru, hari lebaran dan lain-lainnya tergantung pada musimnya

2. Kualitas Barang Yang Didiskonkan

- a) Barang yang didiskonkan sesuai dengan kartu member yang dimiliki customer
- b) Barang yang didiskonkan disesuaikan terhadap pengeluaran barang.

- c) Barang yang didiskonkan sama rata ketika barang masih dalam jangka 6 bulan sampai 1 tahun .
- d) Kualitas barang yang didiskonkan tidak dipisah antara lama dan baru.
- e) Kualitas barang yang didiskonkan masih terdapat kecacatan berskala kecil.
- f) Kualitas barang yang didiskonkan tidak memungkinkan seseorang dalam hal kualitas barang yang dicantumkan.

3. Tujuan Pemberian Diskon

- a) Tujuan Store Nibras *House Rongtengah* Sampang untuk mendapatkan customer dengan daya tarik menggunakan sistem diskon
- b) Tujuannya agar target penjualan yang maksimal setiap bulannya.
- c) Dengan sistem diskon mengecilkan barang yang lama habis terjual.
- d) Tujuan pemberian diskon agar terhindar dari tawar menawar antara customer dan store.

C. Pembahasan

1. Analisis Sistem Diskon Yang Terjadi Di Store Nibras *House Rongtengah* Sampang

Dalam perdagangan atau jual beli seorang produsen selalu berupaya menarik konsumen dengan berbagai cara dan strategi, salah satunya dengan menggunakan sistem diskon yang didalamnya memberikan keuntungan-keuntungan bagi para konsumen atau pelanggannya.

Menurut Bambang dan Tri Kuantoro, *Discount* (potongan harga) adalah harga diturunkan, sehingga orang tertarik untuk membeli.⁸⁵ Diskon mencerminkan besarnya perbedaan harga yang ditawarkan kepada mereka yang mewakili suatu kelas tertentu langganan atau mereka yang membeli dengan syarat-syarat tertentu. Jika diskon itu dipakai oleh penjual untuk melaksanakan kebijaksanaan pembedaan harganya, ia tidak hanya harus menawarkan konsesi harga yang dibutuhkan untuk menarik pembeli, tetapi juga harus beroperasi dengan cara yang konsisten dengan seluruh pemasaran perusahaannya.

Sebagai salah satu Store Nibras *House Rongtengah* Sampang di Kabupaten Pamekasan menggunakan sistem diskon disetiap barang yang diperjualbelikan dan menggunakan kartu member yang dikeluarkan oleh Store Nibras Sampang itu tersendiri dengan sistem membeli terhadap kartu member tersebut, dengan begitu Store Nibras *House Rongtengah* Sampang berhak memberikan diskon sesuai barang yang didiskonkan karena dengan berbeda-bedanya barang yang diperjualbelikan berbeda juga dengan diskon yang nanti akan diberikan dan juga dengan kepemilikan kartu member dapat menambah diskon yang sudah dijanjikan lewat kartu member tersebut.⁸⁶

Dalam sistem pemasaran diskon merupakan salah satu strategi pemasaran produk dalam bisnis mulai dari level kecil sampai level besar.

⁸⁵ Bambang Murdaka Eka Jati dan Tri Kuantoro Priyambodo, *Kewirausahaan*, (Yogyakarta, Andi, 2015), 359.

⁸⁶ Nurul Huda dan Muhammad Heykal, *Lembaga keuangan islam tinjauan teoritis dan praktis*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group 2010), 197-200.

Diskon memang menjadi elemen penting dalam pemasaran sebuah produk sekalipun berdampak langsung pada jumlah keuntungan yang didapat dari produk yang dijual, strategi diskon cukup efektif untuk diterapkan, karena bisa memberikan sugesti kepada konsumen bahwa harga produk tersebut seolah lebih murah. Diskon merupakan strategi perusahaan dalam memasarkan produknya yang selalu berupaya mempengaruhi konsumennya agar tertarik terhadap produk yang ditawarkan. Mulai dari merancang produk sedemikian rupa hingga merancang cara menawarkan kepada konsumen sehingga konsumen menjadi tertarik dan membelinya.⁸⁷

Strategi diskon diterapkan diantaranya dengan menggunakan kartu member dan non member serta diskon yang diberlakukan setiap hari tanpa batas. Dalam pemberian diskon terutama untuk barang terbaru terdapat peraturan sendiri oleh pusat yang maksimal diskon yang harus dikeluarkan 10% dan berjangka 1 bulan dalam penjual lebih dari 1 bulan maka sistem diskon yang berlaku sesuai dengan ketentuan store masing-masing. ketika jumlah produk yang ada cukup melimpah atau jauh melebihi jumlah permintaan yang ada. Untuk itu diperlukan langkah agar stok produk yang besar tidak macet atau justru malah menumpuk dan memenuhi gudang.

Dalam diskon yang terjadi di Store Nibras *House Rongtengah* Sampang dari berbagai barang yang setiap bulan berganti akan lebih lecap barang-barang tergeser dari yang baru menjadi barang lama adanya barang lama yang sudah berulang kali tidak laku tapi tetap dijual dengan

⁸⁷ Fiki Puspitasari, *Apakah Diskon Itu?*, (Yogyakarta: KTSP, 2008), 1.

semestinya tanpa merugikan pihak penjual namun akan terasa merugikan kepada pihak pembeli dengan sistem diskon yang digunakan akan sangat mudah menutupi ke mudhorotan terhadap barang yang dijual seperti yang sudah terjadi di Store Nibras *House Rongtengah* Sampang bahwa mereka tidak mengungkapkan yang sebenarnya terhadap beberapa barang yang diperjualbelikan.

Diskon yang diterapkan setiap harinya merupakan diskon tetap yang mereka lakukan dengan diskon 5% sampai 15% jika terdapat hari special lainnya maka mereka meningkatkan jumlah diskon dari harga diskon 5% sampai 30% dan dilaksanakan maksimal 3-5 hari. Strategi diskon seperti ini pada hakikatnya adalah suatu *interpretative planning* yang dibuat dengan menghitung rencana saingan. Strategi pada dasarnya adalah penentuan cara yang harus dilakukan agar memungkinkan memperoleh hasil yang optimal, efektif, dan dalam jangka waktu yang relative singkat dan tepat menuju tercapainya tujuan yang telah ditetapkan.⁸⁸

Menentukan harga yang tepat untuk suatu produk atau jasa merupakan suatu tantangan bagi perusahaan. Harga memainkan peranan yang sangat penting dalam implementasi strategi pemasaran, walaupun dalam situasi tertentu harga biasanya lebih mempunyai peran yang pasif.

⁸⁸ Hasibuan, Malayu, *Manajemen: dasar, pengertian, dan masalah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), 102.

Harga juga dapat mempengaruhi keputusan konsumen dalam menentukan kualitas suatu barang.⁸⁹

Penetapan harga yang ada di Store Nibras *House Rongtengah* Sampang sudah ditetapkan langsung dari pusat dimana sudah tertera harga jual sesuai dengan harga jual dari store nibras langsung dengan hal itu diskon terjadi tidak akan mengurangi kerugian dari penjual sedikit pun. Dengan adanya kartu member akan semakin menarik konsumen dalam berbelanja dan mengikat hubungan dengan para customer.

Diskon dengan kartu member harus jelas dalam pemanfaatannya yang akan didapatkan oleh customer terkait penggunaan jika belum pasti, maka pemegang kartu member mungkin akan menggunakannya dan mungkin saja tidak akan menggunakannya lagi dan hal itu akan sangat merugikan customer dengan pembelian kartu member yang dilaksanakan oleh Store Nibras *House Rongtengah* Sampang.

Selain itu, dalam pemberian diskon menggunakan kartu member kurang transparan sehingga uang yang ia bayarkan bisa jadi lebih besar dari pada manfaat yang ia dapatkan saat berbelanja atau bisa jadi lebih kecil dari pada manfaat yang ia dapatkan saat berbelanja. Jika uang yang ia bayarkan lebih besar dari potongan harga berarti ia telah rugi dan sebaliknya. Oleh karena itu perlu adanya kejelasan dalam objek akad yang dilakukan oleh pihak Store Nibras *House Rongtengah* Sampang.

⁸⁹ Ujang sumarwan, *Strategi Pemasaran*, 264.

Dalam hal ini sistem diskon yang terjadi pada Store Nibras *House Rongtengah* Sampang merupakan strategi promosi dalam pemasaran yang dilakukan dan ikut serta dalam persaingan perusahaan yang terjadi pada zaman sekarang, dengan begitu diskon yang diterapkan dibedakan menjadi 2 bagian yaitu menggunakan kartu member dan non member serta diberlakukan setiap hari dengan ketentuan macam-macam diskon yang sudah dijelaskan di awal, serta penentuan harga yang diberlakukan sudah ditentukan oleh pusat sehingga diskon yang tercantum sesuai dengan target promosi yang direncanakan dalam strategi pemasaran.

2. Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sistem Diskon Yang Terjadi di Store Nibras *House Rongtengah* Sampang

Potongan harga atau diskon yang terdapat pada Store Nibras *House Rongtengah* Sampang dalam islam dikenal dengan *an-naqis min al-thamam* (pengurangan harga) atau disebut juga *khasm*. Diskon dalam jual beli islam terdapat pada akad *Muwadla'ah* atau *Al-Wadli'ah*. Akad *muadla'ah* merupakan bagian prinsip jual beli dari segi perbandingan harga jual dan harga beli. *Bay al-muwadla'ah* adalah jual beli dimana penjual melakukan penjualan dengan harga pasar atau dengan potongan (*diskon*). Penjualan semacam ini biasanya hanya dilakukan untuk barang-barang atau aktiva tetap yang nilai bukunya sudah sangat rendah.

Dalam kitab *Dlawabithu al-tsamani wa tathbiqatuhu fi aqdi bay* disebutkan bahwa wajib tertera harga awal pada barang yang akan didiskonkan dengan tujuan agar pengurangan harga dapat diketahui

jumlahnya. Mengenai harga awal dari harga barang yang akan dikenai harga diskon tidak boleh bertentangan dengan kondisi barang yang ada . karena apabila bertentangan maka termasuk kedalam kategori riba, sebagai mana pada kaidah fikih yang menyatakan bahwa:⁹⁰

الرِّبَا وَحَرَّمَ مَالِ الْبَيْعِ وَاللَّهِ وَحَلَّ

“ Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.

يَتَخَبَّطُهُ الَّذِي يَقُومُ كَمَا إِلاَّ يَقُومُونَ لَا الرِّبَا أَيَاكُلُونَ الَّذِينَ وَأَحَلَّ

الرِّبَا أَمْثَلُ الْبَيْعِ إِنَّمَا قَالُوا بِأَنَّهُمْ ذَلِكَ الْمَسِّ مِنَ الشَّيْطَانِ الرِّبَا وَحَرَّمَ الْبَيْعَ آ

لَّهِ

Artinya: “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”. (QS.Al-Baqarah 275).⁹¹

Tidak boleh adanya unsur:⁹²

1. *Al-Ghabn al-Fahisy* (penipuan atau kecurangan yang zalim)

Ghabn adalah sebagai penipuan dalam hal harga, karena illat pengharaman *ghabn* dengan tuntutan yang tegas. Diriwayatkan dari Abdullah bin umar r.a dan Anas r.a, bahwa seorang laki-laki menyatakan

⁹⁰ Nimas wulandari, *Pengaruh Potongan Harga (Price Discount) Terhadap Keputusan Impulse Buying Pada Perusahaan Ritel Jumbo Mart*, Skripsi UIN SUSKA RIAU 2020, 35.

⁹¹ QS.Al-Baqarah (2); ayat 275.

⁹² Nimas wulandari, *Pengaruh Potongan Harga (Price Discount) Terhadap Keputusan Impulse Buying Pada Perusahaan Ritel Jumbo Mart*, Skripsi UIN SUSKA RIAU 2020, 39.

kepada Nabi Saw, bahwa ia ditipu di dalam jual beli, lalu Nabi Saw bersabda:

“ *Jika engkau berjual beli maka katakanlah, “La khilabah” (tidak ada penipuan)*”. HR Al-Bukhari, Muslim, Ahmad, Ibn Hibban dan Ibn Umar dan Abu Dawud an-Nasai, at-Tirmidzi, Ibn Majah dan Al-Hakim.

2. *Tadlis*

Tadlis adalah transaksi yang mengandung suatu hal yang tidak diketahui oleh salah satu pihak. Setiap transaksi dalam islam harus didasarkan pada prinsip kerelaan antara kedua belah pihak, mereka harus mempunyai informasi yang sama sehingga tidak ada pihak yang merasa ditipu atau dicurangi karena ada sesuatu yang tidak diketahui.

Ada 4 (empat) hal dalam transaksi *Tadlis* yaitu:

- a. Kuantitas, mengurangi takaran.
- b. Kualitas, menyembunyikan cacatan barang.
- c. Harga, memanfaatkan ketidaktahuan pembeli akan harga pasar.
- d. Waktu, menyanggupi waktu pengiriman yang didasari tidak akan sanggup memenuhinya.

Dalam keempat bentuk *tadlis* tadi, semuanya bersifat melanggar prinsip rela sama rela (*an taradlin minkum*). Rosulullah Saw juga telah memperingatkan untuk menjajakan barang dagangan dengan memilah jenis barang berdasarkan kualitas dengan menetapkan harga sesuai dengan kualitas barang. Tidak boleh ada kualitas dan harga barang yang ditutupi. Semuanya berdasarkan harga yang wajar sesuai dengan kualitas barang.

Adapun untuk menciptakan sistem bisnis yang islami diperlukan sistem nilai syari'ah sebagai filter moral yang bertujuan untuk menghindari berbagai penyimpangan moral bisnis. Sah tidaknya jual beli sangat berkaitan erat dengan rukun dan syarat. Ditinjau dari rukun dan syaratnya, jual beli yang dilakukan pada Store Nibras *House Rongtengah* Sampang sudah memenuhi syarat. Syarat-syarat tersebut diantaranya mengenai penjual dan pembeli telah melakukan jual beli dengan ridha dan sukarela. Tanpa ada paksaan dan kedua belah pihak berkompeten dalam melakukan praktek jual beli, yakni dia adalah seorang *Mukallaf*, mengenai objek jual beli merupakan barang yang suci dan bermanfaat, bukan barang najis atau barang yang haram, merupakan hak milik penuh, objek jual beli dapat diserahkan dan jumlah pembayarannya diketahui secara jelas oleh kedua belah pihak.

Selain itu, kartu member yang diterbitkan oleh Store Nibras *House Rongtengah* Sampang yang bertujuan untuk memberikan tambahan diskon sesuai tarif yang terdapat pada kartu member tersebut dengan tujuan menarik customer agar tetap setia berbelanja sesuai kebutuhan yang ada di store tersebut.

Namun, Mayoritas Ulama' Kontemporer tidak memperbolehkan kartu diskon yang disyaratkan membayar iuran keanggotaan karena manfaat dari kartu member tersebut berupa potongan harga yang statusnya belum pasti sehingga tidak diperbolehkan. Sebab seseorang yang memiliki kartu member tersebut mungkin akan sering menggunakannya tapi mungkin saja

tidak. Adapun jika digunakan, masih belum pasti berapa kali penggunaannya.⁹³

Ketika seorang pelanggan sering menggunakan kartu member Nibras *House Rongtengah* Sampang tentu akan mendapatkan keuntungan yang lebih besar, sedangkan jika jarang menggunakannya maka manfaat yang didapat tidaklah sesuai dengan yang dibayarkan. Hal ini tentunya bisa menimbulkan ketidakadilan karena tidak jelas penggunaannya yang belum pasti.

Allah Swt berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu, (QS, An Nisaa; 29).*⁹⁴

Ayat ini menunjukkan bahwa dalam transaksi muamalah Allah Swt melarang kaum muslimin untuk memakan harta orang lain secara batil. Secara batil dalam konteks ini memiliki arti yang sangat luas, diantaranya melakukan transaksi ekonomi yang bertentangan dengan syariat islam seperti halnya kecurangan yang terjadi di Store Nibras *House Rongtengah* Sampang, transaksi yang bersifat spekulatif dan hal-hal lainnya yang bisa dipersamakan dengan itu. Upaya untuk mendapatkan harta tersebut

⁹³ Khalid bin Ali al-Masyaiqih, *Fiqh Muamalat Masa Kini*. (Klaten:Inas Media, 2009), 97.

⁹⁴ Kementrian agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Surabaya; Halim, 2013),83.

dilakukan dengan adanya kerelaan semua pihak yang bertransaksi baik penjual maupun pembeli.

Majma' al-Fiqh al-Islami (divisi fikih OKI) mengharamkan dengan keputusan No. 127 (1/14) tahun 2003, yang berbunyi.

*“Kartu diskon yang diterbitkan oleh hotel, maskapai penerbangan dan beberapa perusahaan yang memberikan fasilitas yang mubah bagi pemegang kartu yang telah memenuhi poin tertentu, hukumnya boleh jika diberikan secara Cuma-Cuma, adapun jika pemegang kartu ditarik iuran atau uang jasa maka hukumnya kartu itu tidak boleh”.*⁹⁵

Pada dasarnya setiap muamalah diperbolehkan. Asalkan tidak terdapat hal-hal yang bertentangan dengan syariat islam. Oleh karena itu ketika bertransaksi harus sesuai dengan prinsip-prinsip muamalah diantaranya yaitu suka sama suka, terbuka dan bebas dari unsur penipuan agar mendapatkan sesuatu yang ada manfaatnya dalam kehidupan di dunia maupun akhirat. Dalam hukum ekonomi syariah juga menggunakan prinsip-prinsip sesuai dengan hukum islam.

⁹⁵ Mukti Hidayatullah Fitrotin, *analisis hukum ekonomi syariah terhadap member card di pand's muslim departemen store semarang*, Skripsi, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2018.