BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Profil Penelitian

   a. Keadaan Wilayah Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk mendapatkan gambaran yang jelas tentang objek penelitian, maka dari itu peneliti akan mendeskripsikan secara singkat latar objek penelitian. Penelitian ini dilakukan di kabupaten Tulungagung. Kabupaten Tulungagung merupakan salah satu di Provinsi Jawa Timur. Kabupaten Tulungagung terletak pada posisi 111,43’ sampai dengan 112,07’ bujur timur dan 7,5’ sampai dengan 8,18’ lintang selatan. Batas wilayah utara berbatasan dengan kabupaten Kediri tepatnya di kecamatan Kras. Di timur berbatasan dengan kabupaten Blitar. Di sebelah selatan berbatasan dengan samudra Hindia, dan disebelah barat berbatasan dengan kabupaten Trenggalek. Luas wilayah Tulungagung mencapai 1.150.41 km dan terbagi menjadi 19 kecamatan dan 271 desa atau kelurahan.[61]

Lebih tepatnya penelitian ini dilakukan di kelurahan Kampungdalem. Kampungdalem adalah kelurahan di Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung, dengan kode pos 66212.

[61] Kabupaten Tulungagung dalam angka, Tulungagung : Badan Pusat Statistik kabupaten Tulungagung,2018, hlm. 3

Adapun sejarah Kelurahan Kampungdalem yaitu pada waktu masa silam, wilayah Kampungdalem merupakan wilayah Pusat Pemerintahan Paduka, atau Yang Mulia, atau Ngarso Ndalem Bupati Pringgo Kusumo. Tepatnya sekarang dinamakan Pendopo Kongas Arum Kusumaning Bongso, yang terletak di Kelurahan Kampungdalem bagian barat. Apabila ditinjau zaman sekarang, posisi keberadaan pendopo tersebut berada di sebelah utara Alun-alun Kota Tulungagung. Di samping sebagai pusat pemerintahan wilayah ini juga di tempati oleh Abdi Dalem Pringgo Kusumo, diantaranya Roro Wijoyo, Musirin, dan Karsontono, yang wilayahnya disebut Tanah Kaputren yang terletak di Kelurahan Kampungdalem bagian Timur. Karena wilayah ini di tempati Ngarso Ndalem dan Abdi Ndalem Bupati, maka wilayah ini dinamakan Kampunge Ngarso Dalem atau Kampunge Abdi Ndalem dan sampai sekarang bernama Kampungdelem. Adapun pimpinan-pimpinan yang pernah menjabat di Kelurahan Kampungdalem, diantaranya:

1) Mangun Suwidji;
2) Dasuki;
3) Sujut;
4) Soejanto;
5) Edy Soetrisno;
6) H. Moch. Jasin;
7) Djanoe Soekito;

8) Sugeng Riyadi;
9) Suhartono, S.Sos;
10) Endra Kusriawan, S.STP., M.Si;
11) Drs. Tony Suparwis;
12) Eko Budiono, S.Sos.

Wilayah keberadaan Kelurahan Kampungdalem merupakan hamparan suatu wilayah administrasi yang memiliki batas-batas wilayah, yaitu:

1) Sebelah utara berbatasan dengan Kelurahan Kenayan;
2) Sebelah timur berbatasan dengan Kelurahan Kepatihan;
3) Sebelah selatan berbatasan dengan Kelurahan Bago;
4) Sebelah barat berbatasan dengan Kelurahan Kauman.

Adapun luas wilayah Kelurahan Kampungdalem menurut penggunaannya merupakan wilayah pemukiman atau perumahan, yaitu 37,26 Ha, sawah lading 10 Ha, dan wilayah perdagangan 2,48 Ha. Sehingga total luas wilayah Kelurahan Kampungdalem adalah 49,74 Ha.[62]

Kelurahan Kampungdalem merupakan objek penelitian peneliti terkait toko sepatu. Pemenuhan kebutuhan masyarakat sering kali diidentikkan dengan penghasilan yang diperoleh sebagai tolok ukur kesejahteraan warga baik tingkat kelurahan, wilayah maupun tingkat

[62] Data Kelurahan Kampungdalem, 2018.

pemerintahan. Di sinilah peneliti memperhatikan bagaimana keadaan sosial ekonomi Kelurahan Kampundalem Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung.

b. Objek Penelitian

Tempat melakukan penelitian adalah tepatnya di sebuah toko sepatu. Tepatnya toko sepatu yang dikunjungi peneliti adalah toko PRETTY Tulungagung yang terletak di Jalan Jaksa Agung Suprapto No. 29 Kelurahan Kampungdalem Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung.

Toko Pretty yang berlokasi di tengah kota Kabupaten Tulungagung ini menjual berbagai macam kebutuhan sandang, yang berfokus pada penjualan beberapa produk seperti sendal, dan berbagai macam sepatu mulai dari model formal, seperti sepatu sekolah, sepatu kerja maupun sepatu santai untuk kegiatan sehari-hari. Di toko Pretty ini menjual sandal dan sepatu mulai dari ukuran balita, remaja sampai dengan usia dewasa, sehingga toko ini paling diminati masyarakat Tulungagung untuk memenuhi kebutuhan sandang mereka. Berbagai macam merk pun ada di toko ini, seperti halnya merk sandal yang paling diminati contohnya *Homyped*, *Yongki Komaladi*, *Ardiles* dan masih banyak lagi. Selain sandal dan sepatu, toko Pretty menjual berbagai macam tas, kaos kaki dan berbagai macam jenis dompet pun ada disini.

2. Praktek Penjualan Barang Obral di Toko Pretty Tulungagung

Seiring dengan berkembangnya zaman, kebutuhan manusia semakin banyak dan beraneka ragam. Mulai dari kebutuhan primer, sekunder maupun tersier. Seperti halnya dalam pemenuhan kebutuhan sekunder yaitu sepatu dan sandal, dua *item* ini sangat penting dan jelas sangat dibutuhkan oleh semua orang. Banyak pelaku usaha yang mendirikan toko-toko untuk menjual barang tersebut yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Dengan adanya hal ini dipergunakan para pelaku usaha untuk mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya. Pelaku usaha seakan-akan bersaing untuk menjual semua apa yang dibutuhkan konsumen. Mereka menjual dengan berbagai macam *strategi* agar dapat menarik perhatian konsumen. Seperti halnya pada toko Pretty yang menggunakan sistem obral sebagai salah satu strategi pemasarannya. Terbukti dengan adanya barang-barang yang diletakkan di sebuah kotak besar dengan tulisan obral dan tulisan-tulisan diskon bernilai besar. Toko ini adalah toko yang tergolong cukup besar dan lengkap. Di sini tidak hanya menjual sepatu dan sandal saja, melainkan ada barang-barang lain yang dijual seperti tas, dompet, sabuk, dan kaos kaki.

Dari hasil wawancara dengan Bapak Baskoro selaku pemilik Toko Pretty, ketika saya tanya “Apa saja kriteria barang yang diobralkan di sini pak?”, lalu beliau menjawab:

> Kalau sandal dan sepatu itu biasanya yang pertama ada tambahan promo dari pabrik, yang kedua biasanya karena kita sparing antara

> 5-6 bulan itu barang kurang jalan, kita akan sale langsung. Jadi semua barang yang sekiranya kurang jalan dalam jangka waktu tersebut, pasti kita akan sale langsung. Selain itu, biasanya kan waktu akhir tahun kita juga bisa minta ke pabrik untuk ngasih tambahan diskon untuk konsumen, pabrik pasti bantu kita. Karena untuk ngepush perputaran barang.[63]

Kemudian saya bertanya lagi, "Berapa jangka waktu barang itu diobralkan pak?", lalu beliau menjawab:

> Antara 4-5 bulan, biasanya 4 bulan itu paling cepat. Kalau sekarang kan sistemnya semikonsinasi, kalau sekarang saya nggak pernah kulakan dari pabrik, sekarang pabrik sistemnya langsung dopping, kalau ada barang baru langsung dikirim ke toko, dan dilihat selama 2-4 bulan itu laku atau tidak. Nanti dia bakalan evaluasi, kalau misal barang nggak laku sama sekali atau hanya cuma 1 atau 2, nanti pabrik berani tarik atau mungkin tambah diskon untuk sale itu. Kalau ada potongan tambahan dari pabrik, ntar kita tinggal main diskon aja.[64]

Lalu saya lanjut bertanya, "Bagaimana jika barang yang sudah diobralkan tetap tidak laku atau kurang jalan pak?", lalu beliau menjawab:

> Pabrik nantinya akan memproteksi, tapi itu pun pabrik pasti melihat dari tokonya, maksudnya dalam artian toko itu sudah lama atau belum, kalau toko-toko baru mungkin agak susah untuk main kayak gitu. Logikanya kan biasanya sales dia datang kesini, tahu barang kurang laku dia bakal puterin ke toko lain. Biasanya saya ngasih tahu ke sales kalau contoh barang ini nggak laku, dia akan tarik barang itu dan ditukar model lain dengan senilai sama, nanti kita jual lagi dan begitu terus perputarannya.[65]

---

[63] Hasil Wawancara dengan Pak Baskoro selaku pemilik toko Pretty, tanggal 4 November 2019, Pukul 11.00 WIB.

[64] Hasil Wawancara dengan Pak Baskoro selaku pemilik toko Pretty, tanggal 4 November 2019, Pukul 11.05 WIB.

[65] Hasil Wawancara dengan Pak Baskoro selaku pemilik toko Pretty, tanggal 4 November 2019, Pukul 11.08 WIB.

Saya bertanya kembali dengan pertanyaan, “Apakah ada perbedaan dalam penetapan harga barang yang diobral dan tidak diobral?”, lalu beliau menjawab:

> Sama sih sebenarnya, cuma yang tambahan diskon dari pabrik. Kalau semisal nggak ada tambahan diskon sama sekali bisa nggak bisa akhirnya kita jual rugi. Dalam artian, kalau dulu kan waktu kita masih baru, kita kan sistemnya ngambil barang dari pabrik, nah kalau sekarang kan sales yang datang ke kita nawarin barang ke kita. Apalagi itu tadi jika semisal dalam waktu 4-5 bulan barang nggak laku atau cuman laku sedikit pabrik berani tarik, terus barang itu tadi diputerin lagi sama dia. Jadi enaknya itu sih, ada semacam proteksi itu.[66]

Kemudian saya bertanya lagi, “Barang yang diobralkan biasanya ada yang tidak sempurna misal ada kecacatan itu bagaimana pak?”, lalu beliau menjawab:

> Oh iya pasti, makanya saya langsung diskon 70 persen. Ada cacat sedikit gitu kan, kalau masih bisa diperbaiki ya kita langsung obral aja. Kalau nggak bisa di jual karena keadaan seperti itu biasanya kita kembaliin ke pabrik, kalau pabrik nggak mau nerima terpaksa kita hancurin. Dulu sebelum saya handle tahun 2008 sampai 2009 itu posisi banyak ruginya, maksudnya setiap setahun sekali itu bisa buang barang sekitar 8 karung karena banyak yang rusak. Logikanya perputarannya jadi lama, karena nggak ada sistem obral dulu. Nah sekarang karena banyak toko-toko yang ngadain promo dan semacamnya mau nggak mau kita jadi ikutin mbak, makanya sekarang di sini saya sering adain promo, diskon, ataupun obral. Market biasa kayak gini susah mbak sebenernya sama market besar Apollo misalnya, sistemnya yang bikin susah, permasalahannya itu sih. nah mereka ada pun diskon atau semacamnya setau saya harganya pasti tetep lebih mahal dari kita itu pasti, karena pasti untuk bayar spg nya dan lain-lain. Makanya selama dia ada diskon ataupun semacamnya kita juga ikutan

[66] Hasil Wawancara dengan Pak Baskoro selaku pemilik toko Pretty, tanggal 4 November 2019, Pukul 11.13 WIB.

> kayak gitu, dan yang pasti harga kita lebih murah. Cuma kalau masalah obral yang sampai 70 persen itu karena ada cacat di barang, atau biasanya sekarang yang saya tambahin ada sandal atau sepatu yang tinggal satu ukuran aja.[67]

Dari pernyataan Pak Baskoro dia atas dapat disimpulkan bahwa, Bapak Baskoro membenarkan bahwa dia membuka toko Pretty ini untuk menjual berbagai macam kebutuhan sandang diantaranya sepatu dan sandal. Pak Baskoro pun seperti layaknya penjual-penjual yang lain mempunyai strategi tersendiri untuk dapat menarik minat para pelanggan dari tokonya ini. Salah satunya adalah melakukan program diskon dan dengan cara sistem obral. Program diskon yang dilakukan oleh pak Baskoro adalah beliau menjual barang dengan rentan 4 sampai dengan 5 bulan yang tingkat penjualanya tidak meningkat, sehingga diakukan sistem obral agar barang-barang tersebut dan segera laku dipasaran dengan rentan waktu maksimal 5 bulan, misalkan dalam waktu 5 bulan tersebut barang belum juga laku, maka pabrik akan *switch* barang tersebut ke toko lain. Untuk harga barang yang diobral itu berparameter pada produk yang memang modelnya sudah tidak trend pada saat itu. Dan tidak dapat dipungkiri bahwa di dalam barang obral tersebut terdapat barang yang seharusnya tidak layak jual atau terdapat ke cacatan di barang tersebut, sehingga pak Baskoro menjualnya dengan diskon yang besar agar barang tersebut dapat laku ke pembeli.

---

[67] Hasil Wawancara dengan Pak Baskoro selaku pemilik toko Pretty, tanggal 4 November 2019, Pukul 11.20 WIB.

Di sini saya tidak hanya melakukan wawancara dengan pak Baskoro selaku pelaku usahanya saja, namun saya juga melakukan wawancara dengan beberapa pembeli di toko Pretty. Narasumber pertama saya ini adalah orang yang sudah lama berlangganan di toko Pretty yaitu Mbak Cici. Dari hasil wawancara saya, ketika saya tanya, "Sejak kapan Mbak Cici berlangganan di toko Pretty? Serta apa alasan Mbak Cici berlangganan di sini?", lalu beliau menjawab:

> Saya sudah cukup lama langganan di sini mbak, ya kira-kira hampir 2 tahunan. Alasan saya langganan di sini, karena menurut saya di sini barangnya murah, selisih lah sama toko-toko yang lain. Penjualnya juga ramah, makanya saya suka beli di sini. Selain itu yang punya Pretty kan juga sudah kenal baik sama saya, jadi saya tambah enak juga mbak.[68]

Kemudian saya bertanya lagi, "apakah Mbak Cici pernah membeli barang obral di sini?", lalu beliau menjawab:

> Kalau saya nggak pernah mbak beli barang obral, soalnya mindset saya sih biasanya barang obral itu barang yang sudah lama tidak laku dan pastinya di antara barang-barang obral tersebut pasti terdapat barang yang cacat.[69]

Lalu saya bertanya lagi, "selain di toko ini, apakah mbak Cici pernah membeli barang obral dan mempunyai pengalaman buruk mengenai barang obral ?", lalu beliau menjawab:

> Sebenernya saya dulu pernah membeli barang obral namun bukan di toko Pretty ini. Dan saya sudah kapok untuk membeli barang-barang obral karena kwalitas yang dijual di toko itu pasti jelek dan umur pemakaianya pasti pendek juga karena cepat sekali rusaknya.

---

[68] Hasil Wawancara dengan Mbak Cici selaku pembeli di toko Pretty, tanggal 6 November 2019, Pukul 15.15 WIB.

[69] Hasil Wawancara dengan Mbak Cici selaku pembeli di toko Pretty, tanggal 6 November 2019, Pukul 15.18 WIB.

> Maka dari pengalaman tersebut saya tidak lagi membeli barang denga kategori diskon seperti itu lagi.[70]

Kemudian saya bertanya lagi, "menurut mbak Cici sebagai pembeli, apa yang ingin anda sampaikan mengenai barang obral agar dapat diminati?", lalu beliau menjawab:

> Kalau menurut saya, sebaiknya barang obral itu mempunyai kualitas yang layak pakai sehingga umur dari barang yang dibeli itu dapat bertahan lama. Jika barang tersebut memang sudah tidak layak pakai, maka sebaiknya tidak usah dijual karena dapat mengurangi daya tarik pembeli untuk kembali ke toko tersebut. Dan saran saya untuk pengelola toko sebaiknya menginformasikan mengenai detail kelayakan pakai dari barang obral tersebut sehingga pembeli tidak merasa tertipu, karena tidak ada salahnya si penjual memberi informas seperti itu, toh jika pembeli meman sudah paham dan tetap membeli itu sudah kesepakatan antara penjual dan pembeli sehingga tidak menimbulkan masalah baru.[71]

Kemudian saya melakukan wawancara dengan narasumber kedua yaitu Tamara. Tamara yang merupakan mahasiswi ini juga cukup sering membeli barang di toko Pretty. Dari hasil wawancara saya, dengan pertanyaan yang hampir sama dengan yang saya tanyakan dengan narasumber pertama. Saya bertanya, "Apa yang biasanya kamu beli di sini? Dan apa alasan kamu membeli barang di sini?", lalu Tamara menjawab:

> Saya biasanya beli tas, kaoskaki untuk adik saya, dan saya juga pernah beli sandal untuk saya dan ibu saya. alasan saya beli di sini karena pelayanannya enak, misal saya tanya-tanya mengenai barang yang akan saya beli, mbak nya selalu menjawab dengan

---

[70] Hasil Wawancara dengan Mbak Cici selaku pembeli di toko Pretty, tanggal 6 November 2019, Pukul 15.25 WIB.

[71] Hasil Wawancara dengan Mbak Cici selaku pembeli di toko Pretty, tanggal 6 November 2019, Pukul 15.35 WIB.

> jelas. Harganya pun juga sesuai dengan kualitasnya, selain itu di sini juga sering ada diskon.[72]

Kemudian saya bertanya lagi, "Apakah kamu pernah membeli barang obral di sini? Dan jika pernah apa yang menjadi daya tarik dari mbak Tamara untuk membeli barang obral tersebut?", lalu Tamara menjawab:

> Saya sering sekali beli barang obral disini, waktu itu, saya beli sandal yang terdapat di keranjang obral itu mbak. Yang menjadi daya tarik saya yang pertama karena saya mahasiswi adalah harganya. Harga barang obral yang dijual di toko Pretty ini mayoritas dibawah harga yang dijual di toko lainya.[73]

Lalu saya melanjutkan bertanya lagi, "Bagaimana menurut kamu mengenai kualitas barang obral tersebut?", lalu Tamara menjawab:

> Lumayan lah, memang waktu saya awal beli keadaan sandal tersebut kotor banyak debu. Ya walaupun sandal dalam keadaan kotor, kualitas disini meskipun barang tersebut kategori barang obral, mayoritas kualitasnya bagus dan layak untuk dipakai.[74]

Kemudian saya melakukan wawancara dengan narasumber ketiga yaitu Mas Alim. Mas Alim merupakan pembeli di toko Pretty. Dari hasil wawancara saya, dengan pertanyaan yang hampir sama dengan yang saya tanyakan dengan narasumber pertama dan kedua. Saya bertanya, "Apa yang biasanya Mas Alim beli di sini? Dan apa alasan Mas Alim membeli barang di sini?", lalu Mas Alim menjawab:

---

[72] Hasil Wawancara dengan Tamara selaku pembeli di toko Pretty, tanggal 7 November 2019, Pukul 13.00 WIB.

[73] Hasil Wawancara dengan Tamara selaku pembeli di toko Pretty, tanggal 7 November 2019, Pukul 13.15 WIB.

[74] Hasil Wawancara dengan Tamara selaku pembeli di toko Pretty, tanggal 7 November 2019, Pukul 13.20 WIB.

> Saya lebih sering membeli sepatu untuk bekerja mbak. Alasan saya membeli di sini karena menurut saya di toko Pretty banyak pilihannya, jadi saya bisa pilah-pilih lah. Selain itu harganya juga pas dengan kualitasnya.

Lalu saya bertanya lagi "Apakah Mas Alim pernah membeli barang obral disini? Jika iya atau tidak apa alasannya?", lalu Mas Alim menjawab:

> Saya kurang suka membeli barang obral mbak, karena menurut saya barang yang diobralkan itu pasti ada alasan tersendiri. Entah itu ada kecacatan dalam produk atau barang yang sudah lama tidak laku di toko. Jadi daripada nanti saya mengetahui nya belakangan mengenai barang obral tersebut, mending saya tidak membelinya mbak.

Lalu saya lanjut bertanya, "apakah mas Alim pernah mempunyai pengalaman buruk mengenai barang obral?" Lalu mas Alim menjawab:

> Ya saya pernah mempunyai pengalaman buruk waktu saya membeli barang obral. Waktu itu saya pas kuliah di Surabaya, saya pergi ke mall bersama teman-teman kuliah saya. Nah disitu saya melihat tulisan besar sekali, tulisanya *Obral dan Diskon*, sebagai mahasiswa dengan masih belum berpenghasilan sontak saya dan teman-teman saya pergi ke toko tersebut. Disitu banyak sekali dijual beberapa model jenis sepatu dan sandal. Singkat cerita saya membeli sepatu dengan harga miring, sudah saya coba disitu dan memang nyaman di kaki. Setelah saya pulang dan besoknya saya pakai untuk kuliah awalnya tidak ada masalah, pas pulang ke kos dan melepas sepatunya, sol pada sepatu tersebut lepas dari sepatunya. Alhasil saya membawa sepatu tersebut ke tukang sol sepatu. Kalau di total harga sepatu dengan biaya perbaikan sol sepatu sama dengan membeli sepatu baru. Semenjak kejadian tersebut saya tidak lagi membeli barang obral dan diskon, karena pasti ada yang disembunyikan di daam barang obral tersebut.

Kemudian saya lanjut bertanya, "Berarti Mas Alim tidak setuju ya dengan adanya sistem barang obral? Lantas saran atau masukan apa untuk

para Penjual agar barang obral tersebut layak untuk dibeli dan tidak merugikan konsumen?”, lalu Mas Alim menjawab:

> Mungkin masukan dari saya yang pertama adalah tentang kualitas barang yang hendak dijadikan barang obral itu sendiri, menurut saya kualitasnya harus kualitas yang bagus, ya minimal 75% lah dari barang baru nya, sehingga dengan itu barang menjadi barang layak pakai dan bisa tahan lama. Yang kedua adanya informasi mengenai detail produk tersebut, detail disini yang dimaksud adalah detail dari kualitas barang itu sendiri, bisa jadi barang tersebut mengalami kecacatan fisik di salah satu bagian di barangnya, sehingga konsumen dapat mempertimbangkan hal tersbut, dan jika penjual sudah memberi informasi mengenai hal tersebut dan konsumen merasa tidak terganggu dengan adanya hal itu karena mungkin melihat dari segi ke awetannya, dan konsumen pun membeli tanpa merasa dirugikan dengan hal-hal seperti kecacatan fisik, karena keda belah pihak dari sisi penjual dan kosumen sudah sepakat akan hal tersebut.

Dari ketiga narasumber diatas saya dapat menyimpulkan bahwa adalah dua dari tiga konsumen merasa diuntungkan dengan adanya sistem obral tersebut dan hanya satu yang merasa dirugikan dengan adanya sistem obral ini. Kesimpulan konsumen yang merasa diuntungkan dengan sistem obral ini yang pertama adalah dari segi harga. Harga yang ditawarkan sangat menjanjikan dan dapat dikategorikan dengan murah karena bisa setengah dari harga baru, bahkan ada yang menjual 75% dari harga baru. Yang kedua adalah kualitasnya lumayan bagus walaupun dijual dengan agak tidak terawat. Kualitas disini memang tidak seawet dari barang yang benar-benar keluar dari kardusnya. Dari segi fisik memang tidak terlalu bagus dikarenakan barang obral itu pasti diletakkan di sebuah *box* tempat obral dan disitu ditempatkan banyak sepatu atau sandal dalam satu tempat, sehingga barang tidak terawat dan sering dipegang oleh konsumen-

konsumen yang hendak membeli barang tersebut. Dan yang ketiga adalah pengalaman konsumen itu sendiri dalam hal membeli barang-barang obral, pengalaman disini berguna untuk mengenali barang obral yang layak pakai dengan kualitas yang bagus atau barang seperti barang baru. Dan kesimpulan dari konsumen yang merasa dirugikan atau tidak setuju dengan barang sistem obral ini adalah konsumen merasa dirugikan dari segi kualitas, kualitas disini adalah mengenai detail dari barang tersebut, contohnya terdapat kecacatan yang ada di area barang itu sendiri sehingga barang tidak bisa awet atau tahan lama utuk dipakai. Yang kedua adalah mengenai informasi mengenai barang jika barang tersebut terdapat kecacatan, disini konsumen beragumen bahwa, seharusnya jika menjual barang cacat terdapat informasi terlebih dahulu sehingga konsumen dapat mempertimbangkan untuk jadi membeli atau tidak, apabila setelah penjual memberikan informasi kecacatan produk tersebut dan penjual masih bersedia untuk membeli, hal tersebut merupakan kesepakatan antara penjual dan pembeli dengan resiko yang telah dipaparkan oleh penjual, sehingga pembeli tidak merasa dirugikan akan hal tersebut karena sudah sepakat dengan kondisi barangnya. Menurut konsumen ini, dia juga berpendapat bahwa jika penjual melakukan *pre-informasi* mengenai kondisi detail dari barang yang dijual, pembeli pun akan merasa senang karena sudah diberi informasi dan pembeli pun akan semakin berdatangan karena penjual dari toko tersebut menginformasikan dengan jujur mengenai barang yang hendak dijualnya ke pasaran.

Dengan adanya hal ini dipergunakan para penyedia kebutuhan untuk mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya. Penyedia kebutuhan seakan-akan bersaing untuk menjual semua apa yang dibutuhkan konsumen. Mereka menjual dengan berbagai macam strategi agar dapat menarik perhatian konsumen. Diantara nya ialah dengan sistem obral itu sendiri dan yang kedua adalah sistem diskon dengan harga yang sangat miring dari harga barunya. Sistem diskon ini sangat berkaitan dengan sistem obral. Kesamaannya adalah pada kualitas barang-barang yang dijual.

Di toko Pretty juga menerapkan sistem obral. Sistem obral di toko Pretty ini mayoritas sama dengan toko-toko yang lain, yaitu diletakkan pada sebuah *box* besar. *Box* tersebut diisi dengan barang-barang yang hendak dijual dengan sistem obral. Selain diletakkan pada *box* yang besar, untuk menarik konsumen datang pada barang-barang obral tersebut adalah dengan menaruh tulisan besar yang bertuliskan “Obral dan Diskon”, sehingga para konsumen menjadi teratarik dan langsung mendatangi *box* besar tersebut.

3. Sistem Penjualan di Toko Pretty Tulungagung

Dari segi tempat dan pelayanan pada toko Pretty memiliki beberapa keunggulan seperti tempat usaha yang luas, bersih dan terdapat banyak karyawan yang memiliki bagian tugas dan pekerjaan masing-masing. Semua barang yang dijual terlihat sangat rapi. Seperti sepatu, tas

maupun dompet, semua sudah tertata rapi di atas rak nya masing-masing. Hal ini sangat memudahkan pembeli untuk melihat-lihat barang yang akan dibeli.

Sistem kerja karyawan di toko Pretty sangat bagus dan memudahkan para pembeli. Karyawan akan melayani kebutuhan pembeli, seperti hal nya mencarikan ukuran sepatu yang akan dibeli, mencarikan pilihan jenis warna barang yang akan dibeli dan menjelaskan mengenai barang-barang dijual. Namun, untuk penginformasian mengenai kondisi dan kualitas barang kurang jelas. Seperti halnya jika ada barang obral yang memiliki kualitas tidak baik, pihak toko tidak memberikan informasi sebelum calon pembeli menanyakan hal tersebut. Jadi, jika calon pembeli tidak menanyakan atau bahkan tidak menyadari adanya kekurangan dalam kualitas barang, pihak toko pun diam saja.

Yang menjadi nilai jual tinggi di toko Pretty ini yang pertama adalah dari segi barang atau produk yang dijual, barang yang dijual beraneka macam dan terdapat beberapa pilihan merk ternama di Indonesia. Yang kedua adalah dari segi pelayanan. Pelayanan di toko Pretty ini lain daripada toko lain, karena disini ketika para pembeli datang untuk membeli sesuatu, maka pelayanan ini bertugas seakan-akan sebagai asisten pribadi si pembeli, sehingga para pembeli dimanjakan dengan hal seperti ini karena mempermudah mereka untuk mencari model barang bahkan ukuran barang tersebut.

B. Temuan Penelitian

Dari paparan diatas, yang didapat dari wawancara, observasi, dan dokumentasi, peneliti menemukan bahwa:

1. Pelaksanaan Praktek Penjualan Barang Obral di Toko Pretty

   Dalam praktek penjualan barang obral di toko Pretty menggunakan cara jual beli layaknya toko-toko lainnya. Karyawan akan menanyakan pada pengunjung ingin membeli barang apa, lalu karyawan akan mengarahkan pengunjung ke tempat barang yang diinginkan. Selain itu, karyawan akan membantu pengunjung seperti mencari ukuran sepatu yang sesuai atau mencari warna diinginkan. Selain itu di toko Pretty dijual barang obral yang ditaruh disebuah *box* besar berisi berbagai jenis dan macam sepatu maupun sandal bercampur jadi satu. Namun yang masih mengganjal disini adalah objek yang dijual yaitu barang obral, apakah penjual berkata dengan sebenar-benarnya mengenai detail barang obral yang hendak dijual ke konsumen, karena itu dapat menjadikan transaksi jual beli menjadi transparan tanpa ada pihak yang dirugikan.

2. Mengenai sistem kerja yang diterapkan karyawan di Toko Pretty sudah sangat sangat bagus dan memudahkan para pembeli. Karyawan akan melayani kebutuhan pembeli. Namun terlepas dari itu pemilik dari toko Pretty Tulungagung apakah sudah mengetahui hak dari pembeli salah satunya adalah dapat info secara menyeluruh mengenai barang yang hendak dibeli terutama kondisi fisik dari barang obral tersebut.