

BAB IV PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Jelita Fashion Kudus

1. Profil dan Sejarah Singkat Jelita Fashion Kudus

a. Profil Jelita Fashion kudus

Nama usaha : Jelita Fashion Kudus

Bidang Usaha : Toko Pakaian

Jenis Usaha : Fashion

Alamat Usaha : Jl. Kyai Telingsing Nomor 17
Desa Demangan, Kecamatan
Kudus, Kabupaten Kudus.

Nama Pemilik : Ibu Pratiwi Perwita Sari & Ibu Bella
Mulasari

Nama Pengelola : Bella Mulia Sari

No Hp : 081226659488

Jumlah Karyawan : 5 orang¹

b. Sejarah Singkat Jelita Fashion Kudus

Jelita Fashion merupakan salah satu toko pakaian wanita yang berada di Kota Kudus. Dulunya pada tahun 2014 owner hanya berjualan menggunakan akun Facebook dengan penjualan yang begitu pesat. Kemudian di tahun 2017 owner memutuskan untuk sewa toko di jalan Sunan Kudus. Melihat dengan begitu pesatnya pembeli di Toko tersebut kemudian di Tahun berikutnya yaitu 2018 memutuskan untuk ambil kontrak di Gor Wergu Kudus. Toko ini berlokasi 2 toko bertahan sampai Tahun 2020, kemudian di Tahun 2021 memutuskan untuk memperlebar lokasi menjadi 1 Toko. Hal ini bertujuan agar lebih efisien waktu dan tenaga.² Pemilik toko ini adalah dua bersaudara yang bernama Pratiwi Perwitasari dan Bella Mulasari. Toko ini berlokasi di Jalan Kyai Telingsing Nomor 17 Kudus. Jumlah karyawan yang bekerja di Toko Jelita Fashion ini berjumlah 5 orang yang seluruhnya adalah wanita. Di dalam menjual produknya, toko Jelita Fashion ini

¹ Bella Mulia Sari, *Wawancara Oleh Penulis*, 08 November 2021, Wawancara 1, Transkrip.

² Bella Mulia Sari, *Wawancara 1...*, Transkrip.

memiliki citra merek agar lebih dikenang oleh para pembeli yaitu dengan cara menempelkan merek Jelita Fashion pada per item baju yang dijualnya. Selain itu, cara pemasaran produknya yaitu dengan memberikan potongan harga sebesar Rp 5.000,-/pcs baju ketika pembeli melakukan pembelian minimal 3 pcs baju dan berlaku kelipatan.

Toko Jelita Fashion Kudus di dirikan oleh Bella Muliasari tahun 2016 yang modalnya sebesar Rp.110.000.000; dengan toko seluas 2x4 meter bertempat di sebelah Menara Kudus. Kemudian membuka cabang di Gedung Olah Raga (GOR) Kudus dengan ukuran 5x5 meter dan berlangsung selama 2 tahun saja. Kemudian pada tahun 2021 Toko Jelita Fashion Kudus memutuskan untuk mengadakan renovasi perluasan outlet dengan memindah satu outlet lain yang berada di sebelah utara menara Kudus dengan luas 6x7 meter. Pendapatan di Toko Jelita Fashion Kudus rata-rata mencapai Rp. 22.500.000; setiap bulan. Jika menjelang lebaran omset Toko Jelita Fashion Kudus mencapai Rp. 60.000.000. Toko Jelita Fashion Kudus harus menggaji lima karyawan sebesar Rp. 800.000; setiap satu bulan sekali. Selain itu, Toko Jelita Fashion Kudus mampu menjual pakaian berkisar 20-30 pcs per harinya. Jika direkap keseluruhan penjualan dalam satu bulan bisa mencapai kurang lebih 600 pcs baik pembelian secara offline maupun online.³

1. Struktur Organisasi Jelita Fashion Kudus

Struktur organisasi diadakan guna membagi jobdisk, memudahkan pembagian pekerjaan karyawan dan dengan ini, pekerjaan dapat diselesaikan dengan waktu yang telah ditetapkan sebelumnya. Struktur organisasi dalam sebuah komunitas ataupun perusahaan itu berbeda antara satu dengan yang lain, sesuai dengan kebutuhan komunitas/perusahaan, serta terdapat factor yang mempengaruhinya.

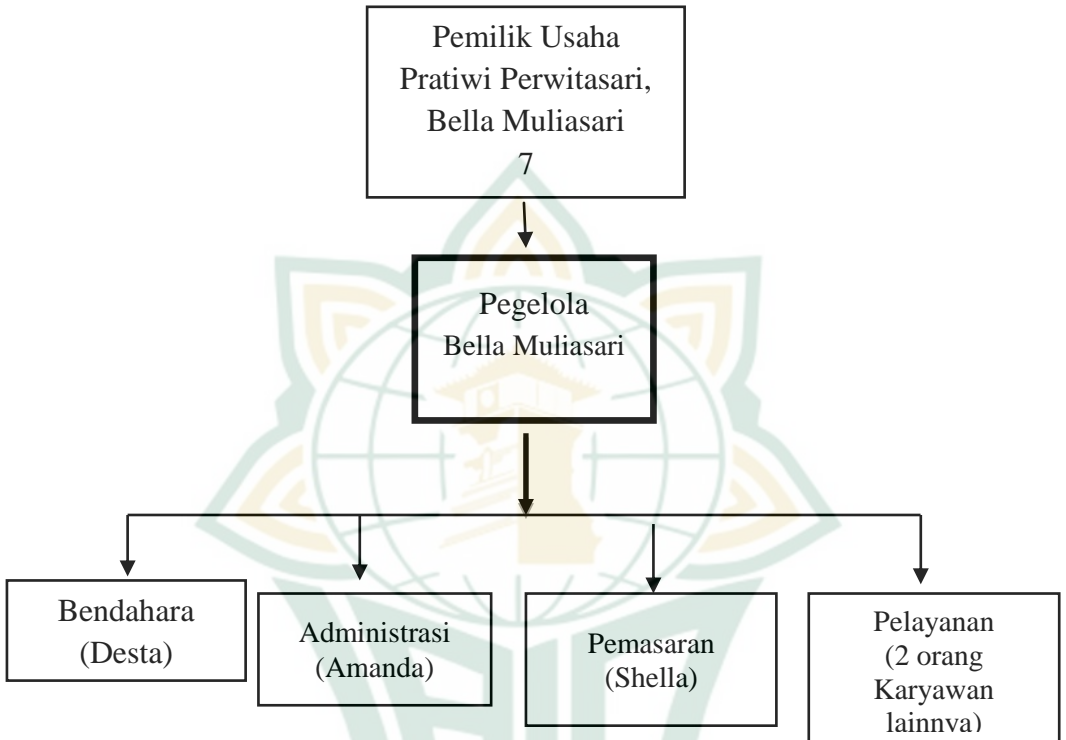
Struktur organisasi yang ditetapkan oleh Jelita Fashion Kudus merupakan struktur organisasi garis, dimana

³ Bella Mulia Sari, *Wawancara 1...*, Transkrip.

dengan stuktur organisasi ini akan melimpahkan sebuah wewenang organisasi yang dilangsungkan secara vertikal, yaitu dimulai dari owner usaha sampai dengan karyawan yang ada dibawahnya. Berikut merupakan sebuah struktur organisasi yang ada di Jelita Fashion Kudus sebagai berikut.⁴



⁴ Bella Mulia Sari, *Wawancara 1...*, Transkrip.

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Jelita Fashion Kudus

Sumber : dokumen Jelita Fashion Kudus

Adapun tugas dan tanggung jawab dari karyawan Toko Jelita Fashion Kudus adalah sebagai berikut :⁵

a. Pemilik Usaha

Memiliki tanggung jawab penuh terkait dengan perencanaan, pengkoordinasian, pengarahan dan pengawasan, serta meningkatkan mutu dalam kualitas jasa dan pelayanan. Selain itu tugas dari pemilik sebagai berikut :

- 1) Memimpin serta mengendalikan usaha/bisnisnya.
- 2) Mengawasi dan membina semua karyawan.
- 3) Mengembangkan strategi bisnis

b. Pengelola

- 1) Pengelola bertanggung jawab penuh atas perencanaan.

⁵ Bella Mulia Sari, *Wawancara I...*, Transkrip.

- 2) Mengelola semua pendapatan yang dihasilkan dalam kegiatan usaha.
 - 3) Menyusun dan melakukan perencanaan atas proker yang dijalankan oleh bisnisnya.
- c. Bendahara
- 1) Melakukan pengendalias atas kegiatan bidang keuangan.
 - 2) Melakukan pencatatan atas uang yang masuk dan uang yang dikeluarkan usaha tersebut.
 - 3) Melakukan pembukuan dan menyusun laporan keuangan dalam satu periode.
 - 4) Melakukan pencatatan transaksi ataupun pencatatan tugas administrasi lain.
 - 5) Bertanggungjawab atas kerugian
- d. Administrasi
- 1) Melakukan pencatatan job masuk
 - 2) Mengatur absen pekerjaan tiap karyawan
 - 3) Melakukan pembelian perlengkapan dari perusahaan
 - 4) Bertanggung jawab merespon segala pertanyaan dari calon konsumen
- e. Bagian Pemasaran
- 1) Melakukan penetapan terhadap *segmentasi, targeting, dan positioning* bagi suatu produk yang dihasilkannya, dan melakukan startegi pemasaran yang baik.
 - 2) Melakukan sebuah analisis serta evaluasi terhadap program promosi yangdijalankannya.
 - 3) Melakukan sebuah perumusan dan akan menciptakan sebuah promosi produk yang sangat optimal.
- f. Bagian Pelayanan
- 1) Bertanggung jawab dan mengawasi jalannya kegiatan pekerjaan baik secara *offline* maupun *online*
 - 2) Menjaga kualitas dari jasa yang dihasilkan
 - 3) Melaporkan setiap kegiatan/aktifitas usaha yang dijalankannya.
 - 4) Bertanggung jawab melayani konsumen sebaik mungkin.
- 2. Visi dan Misi Jelita Fashion Kudus**

Visi dan Misi perusahaan merupakan salah satu yang membentuk inti bisnis. Visi dapat diartikan sebagai sebuah

pandangan/rencana dalam jangka panjang yang akan dicapai oleh suatu perusahaan. Visi perusahaan biasanya cenderung sangatlah singkat, tetapi dapat mencakup keseluruhan tujuan dan goal yang akan dicapai suatu perusahaan.

Adapun visi yang ingin dicapai dari Toko Jelita Fashion Kudus adalah mengembangkan inovasi dalam toko jelita Fashion Kudus serta menjadikannya lebih unggul dalam berbisnis pakaian *online*. Sedangkan misi Jelita Fashion Kudus, yaitu:

- a. Memberikan pelayanan yang mudah dijangkau dalam pencarian baju terkini serta pengiriman yang mudah, cepat, dan tepat.
- b. Memberikan kenyamanan serta keamanan dalam berbisnis baju online maupun offline di kudus.⁶

3. Letak Geografis Jelita Fashion Kudus

Secara Geografis Toko Jelita Fashion Kudus berada di Jl. Kyai Telingsing Nomor 17 Desa Demangan, Kecamatan Kudus, Kabupaten Kudus. Masih terletak dalam kota menara Kudus, tetapi lokasinya agak masuk ke dalam dari jalan utama. Toko Jelita Fashion Kudus ini bisa diakses dari Jalan Kyai Telingsing, dengan lintasan yang lumayan panjang tetapi sudah dipetakan oleh Google Maps.

B. Deskripsi Data Penelitian

Pada penelitian ini untuk memperoleh data yang dibutuhkan peneliti untuk menjawab permasalahan tersebut, peneliti melakukan proses wawancara dengan narasumber yang bersangkutan dengan implementasi *brand image* dan *price discount* serta observasi secara langsung ke lokasi Toko Jelita Fashion Kudus. Data yang diperoleh peneliti dilengkapi dengan dokumentasi foto saat proses wawancara di Jelita Fashion Kudus sedang berlangsung. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan ibu Bella Muliasari, adapun penjelasan dari permasalahan rumusan sebagai berikut:

1. Implementasi *Brand Image* dan *Price discount* Dalam Penjualan di Jelita Fashion Kudus

Implementasi dapat diartikan sebagai suatu penerapan/pelaksanaan dari sebuah perencanaan yang

⁶ Bella Mulia Sari, *Wawancara 1...*, Transkrip.

sebelumnya telah disusun secara matang. Implementasi ini dapat diterapkan setelah konsep yang dibuat telah dianggap sempurna. Menurut Nurdin Usman, implementasi ini nantinya akan bermuara terhadap aktifitas ataupun tindakan dikarenakan adanya suatu sistem bagi kegiatan yang sudah terencana yang nantinya akan dapat mencapai suatu goal perusahaan.⁷

Berdasarkan hasil penelitian mengenai implementasi *brand image* dan *price discount*, Jelita Fashion Kudus menggunakan sarana yaitu:

1. *Sales Promotion* atau Promosi Penjualan

a) Promosi melalui sosial media

Iklan dapat didefinisikan sebagai sebuah informasi produk yang memuat barang dan jasa yang disampaikan oleh penjual ke calon customer dengan melalui sponsor suatu media sosial. Dengan adanya suatu iklan, maka masyarakat umum dapat memperoleh sebuah informasi sebanyak mungkin dari suatu produk yang telah ditawarkan oleh penjual.⁸

Promosi periklanan pada Jelita Fashion Kudus ini banyak memanfaatkan sosial media sebagai perantaranya. Sosial media yang digunakan yaitu aplikasi Instagram. Dengan menggugah setiap kegiatan, promo-promo, potongan harga, dan keunggulan-keunggulan yang dimiliki oleh Jelita Fashion Kudus dapat menumbuhkan ketertarikan calon konsumen.

b) Melalui diskon (potongan harga)

Di zaman yang semakin berkembang ini, sebuah kebutuhan dan keinginan juga semakin meningkat. Dengan terdapatnya sebuah minimarket yang banyak ditemui di perkotaan, salah satunya di Kudus dan telah melakukan penjualan terkait dengan

⁷ Nurdin Usman, *Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), 70.

⁸ Ambar Lukitaningsih, "Iklan Yang Efektif Sebagai Strategi Komunikasi Pemasaran", *Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 13.2 (2013): 116-29.

kebutuhan sehari-hari dalam suatu tempat yang nyaman, tidak seperti pasar tradisional. Bahkan, dengan adanya suatu diskon yang diberikan oleh suatu minimarket ini akan menjadikan customer tertarik untuk membeli produk yang ada di minimarket tersebut, untuk memenuhi kebutuhan customer.⁹

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan dengan pemilik dan karyawan mengenai implementasi *brand image* di Jelita Fashion Kudus sebagai berikut:

Diketahui bahwa Toko Jelita Fashion Kudus di dalam memasarkan produk yang dijual menerapkan *brand image* dan pemberian potongan harga (*price discount*) kepada konsumen. Tujuannya adalah untuk menarik minat para pembeli sehingga produk yang dijualnya dapat bersaing dan laku di pasaran sehingga penjualannya dapat meningkat setiap harinya. Penerapan *brand image* di toko ini adalah dengan cara terus melakukan inovasi terhadap model-model baju yang dijual dengan disesuaikan terhadap perkembangan zaman. Sedangkan untuk penerapan *price discount* diberikan kepada para pembeli yang minimal membeli 3 pcs pakaian. Hal ini sesuai fengan yang disampaikan oleh Ibu Bella Muliasari berikut:

“Penerapan *brand image* dalam benak konsumen dengan cara melakukan inovasi terhadap perkembangan model model baju yang mengikuti zaman. Sedangkan *price discount* yang kami lakukan adalah dengan melakukan *discount* setiap pembelian 3 pcs yaitu 15.000,- atau 5.000,- per pcs berlaku kelipatan”¹⁰

Terkait dengan harga produk yang dijual, Toko Jelita Fashion Kudus juga menawarkan harga yang murah dengan kualitas barang yang high. Para

⁹ Usman, *Konteks Implementasi Berbasis....*, 78.

¹⁰ Bella Mulia Sari, *Wawancara I...*, Transkrip.

karyawan di toko ini juga memberikan pelayanan yang cukup ramah terhadap semua pembeli. Hal ini menarik minat dari pembeli yang ingin membeli baju dari toko tersebut. Ini sebagaimana petikan hasil wawancara dengan customer Jauharotul Luailiyah mengatakan bahwa:

“Saya memilih membeli baju yang dijual di Toko Jelita Fashion Kudus ini karena pelayanan yang diberikan oleh para pelayan sangat ramah dan harganya terjangkau dengan kualitas yang bagus. Para pembeli juga diberikan kebebasan untuk melihat dan memilih baju yang mau dibeli, dan apabila tidak jadi membeli pemilik toko juga tidak marah-marah dan menanggapi dengan ramah”¹¹

Dari hasil wawancara diatas dapat dimaknai bahwa Jelita Fashion Kudus menggunakan pelayanan yang sangat baik, ramah tamah terhadap pembeli meskipun tidak jadi membeli.

Baju-baju yang dijual di Toko Jelita Fashion Kudus juga banyak jenis dan modelnya serta harga yang terjangkau sehingga memberikan banyak pilihan bagi pembeli. Ini juga yang menjadikan suatu daya tarik tersendiri bagi calon customer toko ini. Hal ini sebagaimana yang disampaikan oleh salah satu pembeli yang bernama Umi Mukhoiyaroh menyatakan bahwa:

“Alasan kami membeli baju di Toko Jelita Fashion Kudus ini adalah karena baju-baju yang dijual di toko jelita ini pilihannya banyak dan juga harganya terjangkau”¹²

¹¹ Jauharotul Luailiyah, *Wawancara Oleh Penulis*, 12 November 2021, Wawancara 2, Transkip.

¹² Umi Mukhoiyaroh, *Wawancara Oleh Penulis*, 12 November 2021, Wawancara 3, Transkip.

Hasil wawancara dengan salah satu pembeli yang bernama Erlinda Pratiwi juga mengatakan hal yang sama bahwa:

“Kami tertarik untuk membeli baju di Toko Jelita ini, karena pada toko tersebut ada barang yang diperlukan, serta harganya terjangkau. Khususnya untuk mahasiswa/pelajar”¹³

Harganya yang terjangkau oleh para pembeli merupakan salah satu kelebihan yang dimiliki oleh Toko Jelita Fashion ini. Hal ini sebagaimana yang diungkapkan oleh salah satu pembeli yang bernama Istifani Fitri Sumita sebagai berikut:

“Toko Jelita ini memberikan harga yang cukup terjangkau oleh para pembeli terutama dari kalangan menengah ke bawah. Meskipun demikian, kualitas barangnya juga cukup bagus, sehingga saya sangat suka membeli di toko ini. Para pelayan di toko ini mengatakan kondisi barang sesuai kenyataannya, tidak ditambah-tambah dengan kata-kata yang tidak sesuai misalnya barangnya kurang bagus dikatakan bagus”¹⁴

Jenis baju yang dijual dan dibeli oleh para pembeli juga bermacam-macam. Mulai dari baju, gamis, *one set*, celana, blouse dan busana muslim. Baju-baju yang dijualbelikan dengan toko ini adalah model baju-baju yang menutup aurat bagi para wanita. Hal ini sesuai ungkapan pembeli yang bernama Umi Mukhoiyaroh sebagai berikut:

“Jenis dan nama produk yang saya biasa beli di Toko Jelita Fashion kudus ini adalah gamis sama tunik. Baju gamis sama tunik ini

¹³ Erlinda Pratiwi, *Wawancara Oleh Penulis*, 12 November 2021, Wawancara 4, Transkrip.

¹⁴ Istifani Fitri Sumita, *Wawancara Oleh Penulis*, 12 November 2021, Wawancara 5, Transkrip.

termasuk baju syar'i makanya saya senang untuk membelinya"¹⁵

Baju syar'i lainnya yang juga dijual belikan dan dibeli oleh para pelanggan di Toko Jelita Fashion Kudus ini adalah model blouse dan busana muslim. Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh salah satu pembeli Jauharotul sebagai berikut:

"Saya belanja di Toko Jelita Fashion Kudus ini sering, hampir minimal setiap dua bulan sekali saya membeli baju-baju yang dijual di toko ini. Jenis produk yang sering saya beli adalah blouse dan busana muslim termasuk juga kerudungnya."¹⁶

Baju-baju yang dijual belikan di Toko Jelita Fashion Kudus ini memang beraneka ragam terutama baju-baju untuk para wanita. Model bajunya adalah baju syar'i seperti gamis, blouse, busana muslim dan juga tunik.

Para pembeli di Toko Jelita Fashion Kudus ini banyak memperoleh beberapa manfaat dari baju yang dibelinya. Manfaat yang paling banyak dirasakan oleh para pembeli di antaranya adalah baju nyaman ketika dipakai. Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan Jauharotul Luailiyah (pembeli) sebagai berikut:

"Manfaat secara langsung yang dapat saya rasakan ketika membeli produk dari Toko Jelita Fashion Kudus ini yaitu busana muslim yang bahannya sangat bagus dan nyaman dipakai. Kenyamanan inilah yang sangat saya rasakan ketika memakai baju yang saya beli dari toko ini. Bahannya halus dan nyaman ketika dipakai"¹⁷

¹⁵ Umi Mukhoiyaroh, *Wawancara 3.....*, Transkrip.

¹⁶ Jauharotul Luailiyah, *Wawancara 2.....*, Transkrip.

¹⁷ Jauharotul Luailiyah, *Wawancara 2.....*, Transkrip.

Baju yang dibeli dari Toko Jelita Fashion Kudus ini bagi salah satu pembeli dapat meningkatkan rasa percaya diri ketika dipakai. Hal tersebut seperti yang dirasakan oleh salah satu customer yang bernama Erlinda Pratiwi yang menyatakan bahwa ia menjadi lebih percaya diri karena memakai baju yang ia beli dari toko Jelita Fashion Kudus karena baju tersebut merupakan baju yang ia inginkan.¹⁸

Selain manfaat yang dirasakan oleh para pembeli, Toko Jelita Fashion Kudus juga memberikan kemudahan bagi pembelinya. Para pembeli diberikan kesempatan bisa menukarkan baju yang dibeli apabila kurang pas atau suatu hal yang lain dalam jangka waktu 3 hari asalkan label dan nota toko masih ada. Hal ini seperti ungkapan yang diungkapkan oleh salah satu pembeli yang bernama Jauharorul Luailiyah sebagai berikut:

“Toko Jelita Fashion Kudus memberikan jaminan/garansi dari produk yang telah kami beli. Jika dalam waktu 3 hari label dan nota masih ada, maka barang yang saya beli boleh ditukar ke toko tersebut”¹⁹

Hasil peneliti di lakukan juga menunjukkan bahwa ketika barang yang ditukar harganya masih tetap tidak dikurangi. Pembeli tinggal memilih barang yang pas untuk ditukar dengan barang sebelumnya. Ketika harga barang yang ditukar lebih tinggi dengan barang yang baru maka pembeli akan menerima pengembalian uang sisanya. Jika barang yang dibeli lebih mahal dari barang yang ditukarkan maka pembeli menambah uang untuk pembelian barang tersebut.²⁰ Dengan demikian, antara penjual dan pembeli yang membeli barang terutama baju dan

¹⁸ Erlinda Pratiwi, *Wawancara 4.....*, Transkrip.

¹⁹ Jauharotul Luailiyah, *Wawancara 2.....*, Transkrip.

²⁰ Bella Mulia Sari, *Wawancara 1....*, Transkrip.

sejenisnya di Toko Jelita Fashion Kudus tidak merasa dirugikan satu dengan yang lainnya.

2. Kendala Dalam Implementasi Brand Image dan Price Discount Dalam Penjualan di Jelita Fashion Kudus

Tujuan dari peneliti adalah untuk melihat langkah/tahapan yang diimplementasikan owner Jelita ketika terdapat suatu kendala saat melakukan pelayanan pada customer.

a. Kendala *Brand Image* Dalam Penjualan di Jelita Fashion Kudus

1. Kendala *Trend Fashion*

Terkait dengan kendala *trend fashion* berdasarkan hasil penelitian sebagaimana yang disampaikan oleh pemilik bernama Bella Muliasari sebagai berikut:

“Kendala dari took saya sendiri yaitu kita benar-benar harus lebih mengetahui *trend* model selera konsumen dan melakukan rancangan desain baju untuk tiap bulannya, karena kita memiliki *statment* kalau toko kita terupdate untuk desain bajunya.”²¹

Berdasarkan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa kendala *trend fashion* yang dialami oleh Jelita Fashion Kudus antara lain yaitu tentang minat konsumen yang selalu berubah ubah mengikuti zaman. Sehingga Jelita Fashion Kudus terkendala untuk mengembangkan kepada masyarakat. Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada owner jelita, bahwa mereka telah mempunyai suatu perencanaan yang matang guna mengatur apa yang harus diimplementasikan/dikerjakan saat itu. Adanya pendapat tentang kendala waktu tersebut, maka dihadirkan cara mengatasi masalah tersebut. Mengatasi hal-hal yang kemungkinan akan terjadi

²¹ Bella Mulia Sari, *Wawancara I...*, Transkrip.

dengan cara mempertimbangkan/memperhitungkan efektifitas waktu pelayanan pada saat itu.

2. Kendala Pemasaran Teknologi Informasi dan Komunikasi

Terkait dengan kendala pemasaran berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh Bella Mulia Sari pemilik Jelita Fashion Kudus, sebagai berikut:

“kendala saat pemasaran di Jelita Fashion Kudus yaitu saat listrik padam sehingga pembelian melalui *online* maupun *offline* terhambat karena wifi yang ikut mati. Dan tidak kenyamanan calon konsumen yang sudah berada di *took*. Mereka tidak bias bercermin untuk mencoba pakaian yang diinginkan”²²

Dari keterangan tersebut dapat diketahui bahwa hambatan lain yang mungkin dihadapi adalah ketika listrik padam. Jika listrik padam semua akses *online* maupun *offline* sangat terganggu untuk menjangkau jaringan sehingga menghambat pelayanan. Upaya dalam menghadapi permasalahan ini adalah cukup menunggu listrik menyala.

b. Kendala *Price Discount* Dalam Penjualan di Jelita Fashion Kudus

1. Kendala Harga Kompetitor

Terkait harga, persaingan harga kompetitor sangat menjadi kendala di Jelita fashion Kudus. Berdasarkan hasil penelitian mengenai *price discount* menghasilkan hasil wawancara dengan pemilik Jelita Fashion Kudus yaitu sebagai berikut:

“kendala dari toko saya sendiri mengenai harga itu dari persaingan *took-toko* lain yang ikut-ikutan menggunakan sistem pembelian minimal 3pcs baju mendapatkan potongan Rp 5.000,- per item baju. Padahal dari sejak pertama didirikannya Jelita fashion kami sudah menerapkan sistem seperti itu. Kemudian yang

²² Bella Mulia Sari, *Wawancara 1*...., Transkrip.

lain mengikuti. Jadi itu menjadi salah satu kendala bagi kami untuk terus berkembang.”²³

Berdasar hasil wawancara yang diungkapkan, dapat diketahui bahwa kendala lain yang sedang dihadapi oleh Jelita Fashion Kudus yaitu dari harga jual kompetitor yang saat ini menjadi persaingan antar toko pakaian. Upaya yang dilakukan Jelita Fashion Kudus yaitu harus tetap konsisten dalam mendirikan harga tetap dari kompetitor.

2. Kendala Kurangnya Sistem Promosi

Terkait dengan kendala kurangnya sistem promosi menghasilkan wawancara dengan pemilik Jelita Fashion Kudus yaitu Bella Mulia Sari sebagai berikut:

“kendala saya yang lain mengenai *price discount* itu kurangnya sistem promosi dan kalah sistem promosi dengan toko lain. Shopee yang kita punya jarang sekali terdapat konsumen berbeda dengan pembelian online via whatsapp. Sehingga itu yang menjadi salah satu kendala mengenai *price discount* di Jelita Fashion Kudus.”²⁴

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa kendala selanjutnya mengenai *price discount* yaitu kurangnya sistem promosi. Upaya yang dilakukan Jelita Fashion Kudus seharusnya lebih meningkatkan kembali penjualan di marketplace lainnya guna untuk meningkatkan penjualan di Jelita Fashion Kudus.

²³ Bella Mulia Sari, *Wawancara 1...*, Transkrip.

²⁴ Bella Mulia Sari, *Wawancara 1...*, Transkrip.

3. Solusi Dalam Kendala Implementasi Brand Image dan Price Discount Dalam Penjualan di Jelita Fashion Kudus

a. Solusi *Brand Image* Dalam Penjualan di Jelita Fashion Kudus

1. Meningkatkan Inovasi

Inovasi adalah menciptakan hal baru guna untuk mengupdate model terkini dengan tujuan agar Jelita Fashion terus berkembang dan diketahui banyak orang dengan cara mengembangkan kembali inovasi atau ide-ide untuk membuat pakaian baru. Hal ini perlu dilakukan guna untuk meningkatkan penjualan di Jelita Fashion Kudus sehingga mempengaruhi peningkatan di dalam *Price Discount*.²⁵

Salah satu solusi dari kendala *trend* fashion yaitu dengan cara meningkatkan inovasi. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik toko Bella Mulia Sari untuk memberikan solusi sebagai berikut:

“solusi yang Jelita Fashion lakukan yaitu meningkatkan inovasi dan terus update model baju agar sesuai permintaan masyarakat atau bias mengikuti *trend*.”²⁶

Berdasarkan hasil wawancara oleh peneliti, dengan adanya suatu inovasi yang bagus, maka akan membantu kinerja yang sangat baik, hingga akhirnya kegiatan usaha dapat berlangsung dengan baik dan berjalan sesuai tujuan awal dari Jelita Fashion Kudus yaitu untuk meningkatkan penjualan.

2. Mengembangkan *Time* Manajemen

Terkait solusi dari kendala pemasaran teknologi, informasi dan komunikasi. Jelita Fashion Kudus mampu memberikan solusi yaitu dengan cara meningkatkan *time* manajemen. Manajemen

²⁵ Bella Mulia Sari, *Wawancara 1...*, Transkip.

²⁶ Bella Mulia Sari, *Wawancara 1...*, Transkip.

waktu adalah sebuah elemen penting yang wajib dijalankan oleh para pebisnis guna efisiensi waktu berbisnis. Manajemen waktu dapat diartikan sebagai sebuah proses dari sebuah perencanaan ataupun implementasi atas sejumlah waktu yang dipergunakan dalam kegiatan tertentu guna meningkatkan efisiensi dan produktifitas. Penjelasan dari pemilik yaitu Bella Mulia sari yaitu sebagai berikut:

“solusi yang kami terapkan yaitu *time* manajemen yang efektif sehingga bias meningkatkan penjualan di Jelita fashion Kudus. Dengan cara membuat list, tidak menunda-nunda pekerjaan, dan menjaga komunikasi antar sesama karyawan dan pemilik agar tidak terjaid miss komunikasi yang berujung pada terhambatnya jadwal pekerjaan sehingga dikatakan tidak optimal”

Dari hasil wawancara tersebut, penulis menyimpulkan bahwa bagaimana mengatasi kendala yang terjadi, pemilik saat ini sudah punya rencana sebelumnya untuk mengatur apa yang harus diselesaikan. Menemtukan disiplin waktu jadwal atas tuntutan pekerjaan yang mereka hadapi.

b. Solusi *Price Discount* Dalam Penjualan di Jelita Fashion Kudus

1. Mengembangkan *Bussines Plan* Harga

Rancangan bisnis atau *business plan* harga merupakan langkah yang paling utama dan awal sebelum menjalankan suatu bisnis. Hal itu dilakukan agar saat bisnis sudah berjalan tidak melenceng dari tujuan awal dan tetap konsisten. Hal ini berdasarrkan hasil wawancara dengan Bella Mulia sari yaitu sebagai berikut:

“tim kami akan melakukan perencanaan harga kembali untuk memakismalkan konsistensi penjualan, minimal harga yang kami keluarga lebih murah dan tetap menerapkan sistem *price*

discount setiap pembelian minimal 3item pakaian”

Berdasarkan hasil wawancara di Jelita Fashion Kudus diatas dapat disimpulkan bahwa untuk menghadapi kendala yang terjadi yaitu dengan lebih memperhatikan rancangan bisnis. Hal ini bertujuan tidak lain hanya untuk meningkatkan penjualan di Jelita Fashion Kudus.

2. Meningkatkan *Sales Promotion* atau Promosi Penjualan

Di zaman digital ini banyak hal yang bias diterapkan secara efisien serta mudah, salah satunya adalah promosi melalui media sosial. Jelita Fashion Kudus memanfaatkan teknologi yang ada untuk mempromosikan produknya melalui media sosial. Hal ini berdasarrrkan hasil wawancara dengan Bella Mulia Sari yaitu sebagai berikut:

“kami memanfaatkan media sosial untuk bahan promosi juga untuk meningkatkan penjualan disini. Seperti halnya Instagram, whatsapp, dan shoppe. Ketiga media sosial tersebut yang sering digunakan konsumen.”

Dari hasil wawancara berikut, penulis menyimpulkan bahwa bagaimana mengatasi kendala yang terjadi, pemilik saat ini sudah rancangan untuk meningkatkan lagi promosi penjualan pada berbagai macam media sosial agar bias mempengaruhi penjualan pada Jelita Fashion Kudus.

4. Tinjauan Manajemen Bisnis Syariah pada Brand Image dan Price Discount Terhadap Produk di Jelita Fashion Kudus

Penerapan *brand image* dan *price discount* pada Jelita Fashion Kudus ini termasuk dalam contoh bentuk mu’amalah guna memenuhi keinginan atau kebutuhannya. Seperti Jelita Fashion ini termasuk bentuk bermuamalah yang menjual produk jasa kepada konsumen yang

membutuhkannya. Hukum dari penjualan pada Jelita Fashion Kudus ini boleh atau sunnah apabila dilakukan sesuai dengan landasan ketentuan-ketentuan Islam, yaitu :

1) Tinjauan Manajemen Bisnis Syariah pada *Brand Image*

Dalam penetapan merek, Islam memperbolehkan asalkan tidak berlebihan juga. Salah satu pelanggan yang bernama Erlinda Pratiwi menjelaskan bahwa:

“Harga baju-baju disini sangat murah, saya sudah menjadi langganan disini karena merknya menjanjikan kualitas dan bahan yang sangat bagus.”²⁷

Islam memperbolehkan penetapan merk selagi tidak berlebihan untuk menjualnya dan harus sesuai dengan realita yang dijual oleh Jelita Fashion Kudus. Melalui data diatas dapat diketahui bahwa meskipun dengan menempelkan merk, Jelita Fashion Kudus masih selaras dengan syariat agama Islam.

2) Tinjauan Manajemen Bisnis Syariah pada *Price Discount*

Potongan harga dapat berarti sebagai sebuah prinsip dari jual beli yang dilihat dari sisi perbandingan antara harga jual ataupun belinya.. Islam memperbolehkan ketentuan penetapan harga maupun potongan harga selama tidak berlebihan dan harus sesuai yang dilakukan di pasar tanpa ada pertimbangan kemasalahatan para pedagang.

Salah satu pelanggan yang bernama Umi Mukhoiyaroh menjelaskan bahwa:

“Saya suka belanja disini, dikarenakan harga murah dan kualitasnya sangat baik, bahkan setiap pembelian minimal 3pcs ada potongan harga sebesar 5.000,- per item baju loh.”²⁸

Dari penjelasan diatas dapat diketahui bahwa Jelita Fashion Kudus selalu memberikan diskon dengan kualitas yang sangat baik. Maka Jelita Fashion Kudus ini masih selaras dengan syariat agama Islam.

²⁷ Erlinda Pratiwi, *Wawancara 4.....*, Transkrip.

²⁸ Umi Mukhoiyaroh, *Wawancara 3.....*, Transkrip.

Konsumen merespon tentang pemahamannya mengenai *price discount* terhadap Jelita Fashion yang Islami. Umi Mukhoiyaroh menjelaskan dalam wawancara:

“*Price discount* dan harga yang Islami menurut saya harus sesuai dengan konsistensi apa yang telah dilakukannya. Misalkan Jelita Fashion sudah memberikan ketetapan *price discount* dari dulu ya berarti harus konsisten akan hal itu dan tidak boleh berubah-ubah dengan pelanggan satu dengan yang lainnya.”²⁹

Tanggapan Umi Mukhoiyaroh mengenai pemahamannya tentang penerapan diskon pada Jelita Fashion Kudus terkait dengan konsistensi serta kejujuran karyawan kepada seluruh pelanggan dan tidak boleh di beda-bedakan.

Dari penjelasan diatas dapat diketahui bahwa Jelita Fashion Kudus selalu menjalankan bisnisnya sesuai dengan penerapan ajaran-ajaran agama Islam bahwa kita tidak boleh curang dan harus berbuat jujur kepada siapapun.

C. Analisis Data

1. Implementasi Brand Image dan Price Discount dalam Penjualan Produk di Jelita Fashion Kudus

Implementasi atau bisa disebut dengan penerapan ialah suatu pelaksanaan dari sebuah perencanaan yang telah disusun sebelumnya secara rinci. Implementasi ini dilakukan apabila setelah perencanaan dikategorikan sudah matang dan telah memenuhi standar sempurna.

Menurut Nurdin, implementasi akan bermuara pada suatu kegiatan, tindakan ataupun aksi guna mencapai tujuan yang diharapkan.³⁰ Dalam menjalani sebuah bisnis harus dapat memilih penerapan yang tepat agar bisnis dapat terus berjalan dan berkembang. Penerapan yang

²⁹ Umi Mukhoiyaroh, *Wawancara 3.....*, Transkrip.

³⁰ Usman, *Konteks Implementasi Berbasis.....*, 70.

dilakukan Jelita Fashion Kudus adalah implementasi *brand image* dan *price discount*.

Berikut untuk lebih jelasnya mengenai penerapan *brand image* dan *price discount* di Jelita Fashion Kudus, antara lain:

a. Implementasi *brand image*

Jelita Fashion Kudus melakukan implementasi *brand image* dengan cara, yaitu: melakukan inovasi terhadap model-model pakaian yang dijual dengan disesuaikan terhadap perkembangan zaman.³¹

Dari penjelasan diatas dapat diketahui bahwa Jelita Fashion Kudus selalu menjalankan bisnisnya sesuai dengan penerapan *brand image* yang sesungguhnya dengan tujuan untuk tambah meningkatkan penjualan .

b. *Implementasi price discount*

Jelita Fashion kudus melakukan penerapan menggunakan cara, yaitu:

1) *Sales promotion* atau promosi penjualan

a) Promosi melalui sosial media

Hal yang paling mendasar yang dibutuhkan dalam bisnis produk maupun jasa adalah bagaimana caranya untuk menarik minat calon konsumen agar dapat membeli atau menggunakannya dan dapat bertahan ataupun menambah jumlah konsumen.

Iklan dapat didefinisikan sebagai salah satu bentuk penginformasikan terhadap produk yang berupa barang atau[un jasa pada seorang customer, ataupun sebuah penyampaian informasi dari sponsor yang melalui media. Dengan adanya suatu pengiklanan tersebut, maka masyarakat/customer dapat mendapatkan sebuah infrmasi sebanyak mungkin terkait dengan produk yang diiklankan.

Promosi periklanan pada Jelita Fashion Kudus ini banyak memanfaatkan sosial media sebagai perantaranya. Sosial media yang

³¹ Bella Mulia Sari, *Wawancara I...*, Transkrip.

digunakan yaitu aplikasi Instagram. Dengan mengunggah setiap kegiatan, promo-promo, potongan harga, dan keunggulan-keunggulan yang dimiliki oleh Jelita Fashion Kudus dapat menumbuhkan ketertarikan calon konsumen.

Dari penjelasan diatas dapat diketahui bahwa Jelita Fashion Kudus selalu menjalankan promosi sesuai dengan penerapan yang sesungguhnya dengan tujuan untuk tambah meningkatkan penjualan .

b) Melalui diskon (potongan harga)

Promosi Penjualan atau sering disebut dengan sales promotion ini dapat diartikan sebagai suatu kegiatan dalam marketing yang dimana akan merangsang suatu pembelian oleh customer dan akan melibatkan keefektifan melalui pertunjukan, pameran ataupun demonstrasi.

Promosi penjualan yang dilakukan oleh Jelita Fashion Kudus dalam mencari konsumen adalah dengan memberikan harga khusus atau diskon atau potongan harga setiap pembelian minimal 3 baju dengan cara memberikan diskon 15.000,-. Dengan cara ini, konsumen akan menilai bahwa toko ini sangat murah. Hal itu bisa didapatkan apabila konsumen memesan baju yang cukup banyak dan diskon juga bisa didapatkan pada hari khusus, contohnya HUT Jelita Fashion Kudus, HUT RI hari kemerdekaan, lebaran, dan lain-lain.³²

Dari penjelasan diatas dapat diketahui bahwa Jelita Fashion Kudus selalu menjalankan penerapan potongan harga di bisnisnya sesuai dengan penerapan yang sesungguhnya dengan tujuan untuk tambah meningkatkan penjualan .

³² Bella Mulia Sari, *Wawancara I...*, Transkrip.

2. Kendala yang Dihadapi dalam Brand Image dan Price Discount dalam Penjualan di Jelita Fashion Kudus

Dalam membangun sebuah bisnis tentu saja akan mengalami kendala-kendala yang harus dihadapi. Terutama pada Jelita Fashion Kudus. Untuk mengatasi kendala-kendala tersebut harus teknik yang tepat. Berikut adalah beberapa kendala yang dihadapi oleh Jelita Fashion Kudus:

a. Kendala dalam Pelaksanaan *Brand Image*

Kendala-kendala *brand image* yang dihadapi oleh Jelita Fashion Kudus adalah sebagai berikut:

1) *Trend Fashion*

Trend Fashion di Jelita Fashion Kudus yang dilakukan masih kurang dan menjadi salah satu kendala bagi pemilik Jelita Fashion Kudus. Dengan proses tersebut *trend fashion* pada Jelita Fashion Kudus belum bias berjalan semaksimal mungkin

2) Kendala Pemasaran TIK

Kurangnya sistem pemasaran TIK dalam Jelita Fashion Kudus dapat mengakibatkan tidak adanya peningkatan penjualan. Seperti contoh saat kendala listrik padam otomatis pembelian *offline* maupun *online* mengalami kendala yang penyebab utamanya yaitu jaringan wifi yang ikut terputus. Hal ini mengakibatkan tidak maksimalnya proses penjualan di Jelita Fashion Kudus.

b. Kendala dalam Pelaksanaan *Price Discount*

1) Kendala Harga Jual Kompetitor

Pemberian diskon minimal e item pakaian sampai saat ini belum menjadi acuan peningkatan penjualan sehingga mengakibatkan tidak maksimal yang diharapkan Jelita Fashion Kudus. Masalahnya hal itu juga banyak di terapkan di toko-toko lain guna untuk menarik calon konsumen. Sehingga hal itu menjadi salah satu kendala persaingan yang ketat bagi Jelita Fashion Kudus.

2) Kendala Kurangnya Sistem promosi

Kurangnya sistem promosi yang diberikan oleh Jelita Fashion Kudus kepada konsumen

kurang maksimal dan kurang mengikuti zaman. Dilihat dari berbagai *marketplace* yang sistem penjualan dan promosinya masih kurang maksimal. Karena belum maksimal maka sampai saat ini Jelita Fashion Kudus menggunakan sistem promosi apa adanya.

3. Solusi yang Dihadapi dalam Brand Image dan Price Discount dalam Penjualan di Jelita Fashion Kudus

a. Solusi dalam Pelaksanaan *Brand Image*

1. Meningkatkan Inovasi

Dengan meningkatkan inovasi dan bekerja sama dengan penjahit-penjahit besar untuk mendapatkan *trend fashion* yang terbaru guna untuk meningkatkan penjualan pada Jelita Fashion Kudus, dengan cara tersebut penjualan akan meningkat dan menjadi lebih luas serta terkenal di berbagai kalangan.

2. Mengembangkan *Time Management*

Dalam mengembangkan *time management* itu diimplementasikan dalam bentuk ketiadaan penundaan pekerjaan, dan seorang penjual haruslah membuat sebuah list atas semua kegiatan yang akan dilaksanakannya. Dengan ini, pekerjaan/kegiatan berbisnis akan menjadi lebih tertata, efektif serta produktif. Dengan cara tersebut penjualan di Jelita Fashion Kudus akan semakin meningkat dan mencegah adanya *time management* yang buruk.

b. Solusi dalam Pelaksanaan *Price Discount*

1. Mengembangkan *Plan Harga*

Bagi seseorang yang mempunyai keinginan untuk menjalankan suatu bisnis/usaha, maka haruslah orang tersebut membuat pembukuan bisnis guna bisnis yang dijalankan akan lebih terseistem. Cara ini dilakukan agar sang pengusaha memiliki arahan yang jelas, sehingga bisnis yang dijalankan tidak akan melenceng jauh terhadap apa yang sudah direncanakan diawal. *Planning* harga yang dimaksudkan yaitu sudah mencakup semua aspek

harga sebelum dipasarkan sehingga dapat meningkatkan penjualan pada Jelita Fashion Kudus.

2. Mengembangkan *Sales Promotion*

Terdapat beberapa strategi promosi yang diterapkan oleh penjual, salah satunya menggunakan medsos. Untuk itu, sebagai penjual haruslah memulai promosi yang tepat dengan mencari target customer yang tepat juga. Setelah itu, barulah menggunakan *marketplace* lain dengan berbagai fitur lain seperti lebih sering *update story Instagram*, *Facebook* dan juga lainnya. Dengan cara ini dapat membantu mengembangkan penjualan produk sehingga lebih maksimal.

4. **Tinjauan Manajemen Bisnis Syariah pada Implementasi Brand Image dan Price Discount Terhadap Produk di Jelita Fashion Kudus**

a. Tinjauan Manajemen Bisnis Syariah pada *Brand Image*

Brand image yang dilakukan oleh Jelita Fashion Kudus berprinsip jujur dengan kebenaran serta tidak melebih-lebihkan. Apa yang dibuat *brand* oleh Jelita Fashion Kudus adalah sesuai dengan apa yang akan didapatkan. Islam memperbolehkan penetapan merk selagi tidak berlebihan untuk menjualnya dan harus sesuai dengan realita yang dijual oleh Jelita Fashion Kudus. Jadi *brand image* yang digunakan pada Jelita Fashion Kudus sesuai dengan syariat Islam.

b. Tinjauan Manajemen Bisnis Syariah pada Price Discount

Jelita Fashion Kudus merupakan sebuah toko pakaian yang dalam harga sesuai dengan Islam. Islam memperbolehkan ketentuan penetapan harga maupun potongan harga selama tidak berlebihan dan harus sesuai yang dilakukan di pasar tanpa ada pertimbangan kemasalahatan para pedagang. Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa Jelita Fashion Kudus selalu memberikan diskon dengan kualitas yang sangat baik. Maka Jelita Fashion Kudus ini masih selaras dengan

syariat agama Islam. Islam memiliki prinsip-prinsip dalam *price discount* adalah sebagai berikut:

1. Jujur

Kejujuran dalam berdagang merupakan sebuah prinsip yang sangat dijunjung tinggi. Oleh karena itu, dalam Islam itu sangat melarang adanya prinsip riba dan gharar dengan melakukan penyembunyian kecacatan barang/produk. Dengan menyembunyikan kecacatan terhadap barang, ini merupakan mekanisme perdagangan yang keluar dari koridor syariah dan tidak memenuhi prinsip muamalah yang ditetapkan oleh Islam. Pada perdagangan, haruslah terdapat barang yang nyata dan jelas yang diperjualbelikan. Jadi dapat disimpulkan bahwa di dalam Jelita Fashion Kudus sistem penerapan *price discount* sudah sesuai dengan tinjauan agama Islam.

2. Melayani customer dengan rendah hati

Yaitu sikap keramah tamahan ataupun sopan satun yang dijalankan dengan tanggungjawab oleh penjual. Hal ini juga sudah diterapkan di dalam Jelita fashion Kudus

3. Tidak melupakan dunia akhirat

Saat menjalankan kegiatan usahanya, penjual tidak terlalu mengejar akan keuntungan yang diraihnya, tetapi di dalam Jelita Fashion Kudus telah menerapkan akhirat.