

BAB III
PRAKTIK JUAL BELI PAKAIAN DENGAN SISTEM KREDIT
DI INUL *COLLECTION* DESA SINGOSAREN KECAMATAN
JENANGAN KABUPATEN PONOROGO

A. Gambaran Umum Desa Singosaren Kecamatan Jenangan Kabupaten Ponorogo

1. Segi Geografis

Desa Singosaren merupakan salah satu desa yang berada di bawah Kecamatan Jenangan Kabupaten Ponorogo, secara geografis Desa Singosaren dibatasi oleh beberapa desa dan kelurahan, diantaranya sebagai berikut:¹

- a. SebelahUtara : Kelurahan Setono
- b. SebelahTimur : Desa Merican
- c. SebelahSelatan : Kelurahan Mangunsuman
- d. Sebelah Barat : Kelurahan Ronowijayan

Desa Singosaren terbagi menjadi beberapa dusun, diantaranya sebagai berikut:²

- a. Dusun Kerajan
- b. Dusun Tawangsari
- c. Dusun Jembangan
- d. Dusun Suwaong

¹ Data Dasar Profil Desa/Kelurahan Desa Singosaren Kecamatan Jenangan Kabupaten Ponorogo

² Ibid.

- e. Dusun Karanglo
- f. Dusun Jetak
- g. Dusun Segaran
- h. Dusun Panjen
- i. Dusun Jepuran

2. Luas Wilayah

Luas wilayah Desa Singosaren Kecamatan Jenangan Kabupaten Ponorogo adalah 227.960 Ha.³

3. Keadaan Penduduk

a. Jumlah Penduduk

Jumlah Penduduk di Desa Singosaren menurut data sensus penduduk pada tahun 2007/2008 adalah 3.965 Jiwa dengan rata-rata pertumbuhan 0,41.⁴

b. Agama

Dalam hal agama, masyarakat Desa Singosaren Kecamatan Jenangan Kabupaten Ponorogo belum sepenuhnya beragama Islam. Masih ada beberapa kepala keluarga yang memeluk agama Kristen. Namun, semua itu tidak menjadi halangan untuk menjalani kerukunan antar sesama dalam kehidupan sosial. Mereka tetap hidup rukun, saling menghargai satu sama lain dan tidak ada kesenjangan antar sesama.⁵

³ Ibid.

⁴ Ibid.

⁵ Transkrip Observasi, 27 April 2017.

c. Keadaan Sosial Ekonomi

Manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya sangat menggantungkan dirinya pada kondisi alam. Daerah yang ditempatinya merupakan sumber-sumber alam untuk kelangsungan hidupnya. Karena itu tempat-tempat yang ditempati oleh para penduduk merupakan penghasilannya, demikian juga halnya dengan Desa Singosaren Kecamatan Jenangan Kabupaten Ponorogo, kondisi alamnya memberikan anugerah bagi penduduknya, terutama di bidang mata pencaharian pertanian seperti padi, jagung, kedelai, cabe dan lain-lain.⁶

Dilihat dari keadaan geografis sebagaimana penyusun sebutkan pada sub bab terdahulu dapat diketahui bahwa 50% lebih Kabupaten Ponorogo merupakan lahan pertanian. Hal ini merupakan indikasi bahwa sumber penghasilan masyarakat Desa Singosaren Kecamatan Jenangan Kabupaten Ponorogo didominasi oleh lapangan pertanian.⁷

Penduduk Desa Singosaren Kecamatan Jenangan Kabupaten Ponorogo sebagai masyarakat yang sangat menjunjung tinggi nilai-nilai solidaritas antar sesama warga, hal tersebut dapat terlihat masih kentalnya sifat gotong royong yang diperlihatkan dalam kehidupan sehari-hari. Sebagai contoh ketika ada

⁶Transkrip Observasi, 27 April 2017.

⁷ Ibid.

pernikahan, maka para tetangga akan gotong royong membantu sesuai kapasitas masing-masing.⁸

B. Sejarah Berdirinya Inul *Collection* Desa Singosaren Kecamatan Jenangan Kabupaten Ponorogo

Usaha jual beli secara kredit di Inul *Collection* pertama kali berdiri pada tahun 1998 tepatnya di Desa Singosaren rt. 03 / rw. 01. Usaha ini didirikan oleh Ibu Sringah yang dulunya berasal dari Dusun Jepuran Desa Singosaren Kecamatan Jenangan Kabupaten Ponorogo. Setelah menikah dengan Bapak Zainul, Ibu Sringah membuat rumah sendiri tepatnya di Dusun Kerajan Desa Singosaren rt. 03 / rw. 01 Kecamatan Jenangan Kabupaten Ponorogo.⁹ Di tempat baru inilah Ibu Sringah mulai merintis usaha barunya. Perihal mengenai pemberian nama Inul *Collection* terinspirasi dari nama sang suami Ibu Sringah yaitu Bapak Zainul yang mana dalam kesehariannya Bapak Zainul dipanggil dengan sebutan Pak Inul. Pada saat itu secara seponatan saja nama tersebut terlintas dipikiran Ibu Sringah dengan harapan ridho dari sang suami menyertainya selalu dan membawa berkah terhadap usahanya.

Pada awalnya Ibu Sringah hanyalah sebagai ibu rumah tangga yang tidak mempunyai pekerjaan sampingan selain mengurus suami dan kedua anak-anaknya. Ketertarikan Ibu Sringah untuk berjualan pakaian muncul dari pekerjaan sang suami. Suami Ibu Sringah berjualan assesories serta

⁸ Ibid.

⁹ Ibu Sringah, *Wawancara*, 17 April 2017.

pakaian-pakaian reog, lalu didagangkan dipasar ketika hari-hari biasa dan ketika ada acara atau event maka akan berjualan di tempat tersebut, seperti halnya di Alon-alon Ponorogo. Dari sinilah Ibu Sringah tertarik untuk mengeluti dunia perdagangan, namun pakaian yang dijual Ibu Sringah bukanlah pakaian khusus seperti apa yang di jual oleh sang suami yaitu khusus menjual pakaian reog dan assecories reog saja.¹⁰

Ibu Sringah menyetok barang dagangannya dari salah satu pedagang pakaian yang berjualan di Pasar Songgolangit yaitu Ibu Tutik. Ibu Tutik merupakan rekan kerja sekaligus teman dari Ibu Sringah. Dalam menjalankan usahanya ini, Ibu Sringah tanpa menggunakan modal sepeserpun, karena Ibu Sringah dengan Ibu Tutik menggunakan sistem kerjasama dengan prinsip kepercayaan. Ibu Sringah hanya cukup mengambil barang dagangannya dari Ibu Tutik, lalu Ibu Tutik menulis banyaknya dan macam barangnya yang diambil Ibu Sringah. Kemudian barulah Ibu Sringah menjualnya dan mengambil keuntungan tersendiri dari harga pokok yang ditentukan oleh Ibu Tutik. Jika sudah terjual Ibu Sringah tinggal menyetorkan total barang yang terjual ke Ibu Tutik sesuai dengan harga yang ditentukan oleh Ibu Tutik diawal. Bila barang yang telah diambil oleh Ibu Sringah tidak laku atau ada yang cacat maka barang dagangan tersebut bisa dikembalikan kepada Ibu Tutik. Hal tersebut telah disepakati oleh kedua belah pihak diawal perjanjian.¹¹Barang dagangan

¹⁰ Ibid.

¹¹ Ibid.

yang dijual oleh Ibu Sringah meliputi pakaian muslim, pakaian santai, pakaian tidur, pakaian pesta, pakaian sehari-hari dan lain-lain.

C. Praktik Jual Beli Pakaian Dengan Sistem Kredit Di Inul *Collection* Desa Singosaren Kecamatan Jenangan Kabupaten Ponorogo

1. Akad Jual Beli Pakaian Dengan Sistem Kredit Di Inul *Collection* Desa Singosaren Kecamatan Jenangan Kabupaten Ponorogo

Untuk Pembelian pakaian secara kredit di Inul *Collection* biasanya pembeli datang langsung ke lokasi. Berdasarkan keterangan dari Ibu Sringah, mekanisme jual beli yang dilakukan di Inul *Collection* adalah sebagai berikut:¹²

- a. Pembeli datang ke lokasi Inul *Collection* dengan maksud untuk membeli pakaian.
- b. Setelah pembeli tertarik dengan salah satu barang yang ada di Inul *Collection*, biasanya pembeli menanyakan soal harganya. Lalu penjual menjelaskan mengenai harga dan sistem pembayarannya. Di Inul *Collection* lebih fokus ke jual beli secara kredit namun jika ada yang membeli secara cash masih tetap dilayani akan tetapi dengan harga yang sama. Dari sini pembeli akan memutuskan membeli secara cash atau kredit.
- c. Setelah pembeli memutuskan memilih dengan cara pembayaran cash atau kredit atau ada yang langsung memang bertujuan membeli secara kredit maka langkah selanjutnya Ibu Sringah

¹²Ibu Sringah, *Wawancara*, 17 April 2017.

mencatat kedalam buku catatan kredit mengenai barang apa saja yang dibeli oleh pelanggannya dan mentotal semua harganya.

d. Setelah terjadi kesepakatan antar penjual dan pembeli, maka penjual menyerahkan barang tersebut kepada pembeli.

Inul Collection merupakan sebuah usaha yang didirikan dengan praktik jual belinya dengan sistem kredit. Praktiknya sama dengan jual beli umumnya. Perbedaan yang mendasar hanya terletak pada penjual yang tidak memberlakukan batasan waktu. Hal tersebut dibekali dengan sikap saling percaya satu sama lain. Adapun barang-barang yang dijual di *Inul Collection* antara lain pakaian muslim, pakaian santai, pakaian tidur, pakaian pesta, dan masih banyak lagi yang mana untuk segala umur tersedia disini.¹³

Yang terjadi dalam transaksi jual beli pakaian dengan sistem kredit di Desa Singosaren Kecamatan Jenangan Kabupaten Ponorogo adalah dilakukan dengan cara lisan oleh penjual kepada pembeli untuk memperoleh kesepakatan. Selain hal tersebut penjual juga melakukan pencatatan di buku catatan kredit mengenai barang-barang yang dibeli oleh pembeli serta total keseluruhan barang yang di ambil dan pembayaran angsuran setiap minggu atau bulan. Namun, mengenai batas waktu penjual tidak menerapkannya, hal ini karena antar penjual dan pembeli sudah saling percaya.¹⁴

¹³ Transkrip Observasi, 9 April 2017.

¹⁴ Transkrip Observasi, 10 April 2017.

Mengenai penetapan harga, penjual memberikan harga di atas harga pasar yang sedang berlaku pada saat itu. Misal, baju yang mana harga pasarnya Rp. 50.000,- (Lima Puluh Ribu Rupiah) dalam pembelian cash, maka akan dijual dengan harga Rp. 100.000,- (Seratus Ribu Rupiah) dalam pembelian kredit. Namun sebelum terjadinya transaksi antara penjual dan calon pembeli, pembelimemiliki hak pilih untuk melanjutkan atau membatalkan, sebagai mana penulis amati bahwasanya penjual tidak menerapkan unsur pemaksaan pada calon pembelidalam bisnisnya.¹⁵

Situasi dalam penentuan harga tersebut sangatlah menarik ada pembeli yang langsung menyetujui dari harga yang ditentukan oleh si penjual dan ada juga yang keberatan. Bagi yang keberatan dalam penentuan harga dari si penjual, si pembeli diperbolehkan untuk menawar atau sering disebut dengan istilah negosiasi. Hal ini sangat biasa terjadi pada transaksi jual beli dalam menentukan harga yang adil. Namun, dalam negosiasi tersebut si penjual hanya menurunkan harganya sedikit dari harga yang ditawarkan di awal tadi.¹⁶

2. Operasional Jual Beli Pakaian Dengan Sistem Kredit Di
Inul Collection Desa Singosaren Kecamatan Jenangan Kabupaten Ponorog
o

¹⁵ Ibid.

¹⁶ Ibid.

Dari keunikan-keunikan subyek yang telah terjadi, penulis akan menjelaskan lebih lanjut mengenai praktik yang terjadi di *Inul Collection* Desa Singosaren Kecamatan Jenangan Kabupaten Ponorogo dengan sistem kredit mengenai perihalspektif penjual mengarahkan ke jual beli kredit, perspektif pembeli dalam jual beli kredit serta mengenai tidak adanya batasan waktu dalam praktik jual beli kredit tersebut, sebagai berikut:

a. Perspektif Penjual Mengarahkan Ke Jual Beli Kredit

Dalam usaha apapun pasti dijumpai kendala atau hambatan yang akan mempengaruhi usaha seseorang. Begitu pula dengan Ibu Sringah, dalam memasarkan dagangannya Ibu dua anak ini juga mengalami kesulitan. Yang pertama, mengalami kesulitan dalam memasarkan barang dagangannya sebab peminat baju dominan terjual secara maksimal hanya dihari raya idul fitrisaja. Jika dihari-hari biasa peminatnya hanya sedikit sebab bukan kebutuhan pokok, yang kedua masyarakat di sekitar Ibu Sringah mempunyai segmentasi pasar menengah kebawah. Hal ini terbukti ketika Ibu Sringah menawarkan barang dagangannya dari rumah ke rumah, banyak tetangga yang berkomentar tidak berminat atau ada yang berkomentar ingin membeli pakaian namun orang tersebut tidak punya uang untuk membelinya.¹⁷

¹⁷Ibu Sringah, *Wawancara*, 17 April 2017.

Melihat dari situasi dan kondisi tersebut Ibu Sringah mempunyai tehnik marketing untuk menggaet/menarik hati para pelanggannya dengan cara mengarahkan para pelanggannya ke jual beli secara kredit. Hal ini disebabkan, sebagian dari mereka kadang-kadang ingin membeli barang tersebut namun tidak bisa membeli dengan kontan, maka kredit adalah pilihan yang mungkin dirasa tepat. Selain itu jual beli tersebut sangatlah populer di kalangan masyarakat saat ini dengan mendapatkan barang di awal dan pembayarannya dilakukan secara dicicil dengan jangka waktu tertentu.¹⁸

Meskipun Ibu Sringah, menjualataumemasarkandagangannyahanyadengansistemkreditnam unjikaadapelanggan yang maumembelisecaracashakantetapdilayani.

Perihalmengenaioalharga, Ibu Sringah hanyamembandrolataumematokhargacashmaupunkreditdenganharg a yang sama dengan alasan jika dijual secara kredit maka akan lebih laku banyak. Misalnya, bila seseorang membeli pakaian secara cash hanya berani membeli satu pakaian saja, namun jika dengan sistem kredit pembeli biasanya berani membeli lebih dari satu pakaian. Maka dari itu Ibu Sringah lebih mengarahkan para pelanggannya ke jual beli secara kredit. Walaupun harga pakaian

¹⁸ Ibid.

yang dibandol oleh Ibu Sringah terbilang cukup mahal, jika adacalon pembeli keberatan dengan harga yang dibandrol oleh Ibu Sringah, pembeli diperbolehkan untuk menawar harga yang ditawarkan oleh Ibu Sringah diawal. Namun, Ibu Sringah hanya menurunkan harganya sedikit dari harga yang ditawarkan diawal tadi. Sejauh ini belum ada yang membeli di Inul *Collection* secara cash kebanyakan pembeli membeli secara kredit. Pembicaraan mengenai hal tersebut biasanya ditanyakan oleh calon pembeli hanya sekedar ingin mengetahuinya saja.¹⁹

Dengan hal tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwasanya alasan Ibu Sringah lebih mengarahkan bisnisnya kekreditadalah untuk membantu atau mempermudah orang-orang yang menginginkan pakaian baru atau mau membelikan anak atau keluarga namun tidak memiliki uang secara cashuntuk membelinya. Yang kedua,dikarenakan Ibu Sringah mengalami kesusahan dalam memasarkan barang dagangannya karena peminat baju, dominan terjual secara maksimal hanya dihari raya idul fitri saja. Maka dari itu Ibu Sringah mengarahkan jual beli pakaian dengan sistem kredit dengan alasan agar barang dagangannya cepat laku tidak hanya dihari raya idul fitri saja serta barangnya bisa cepat berputar.

b. Perspektif Pembeli MemilihJual Beli Kredit

¹⁹ Ibid.

Yang menjadi latar belakang terjadinya jual beli kredit bagi pembeli biasanya adalah faktor ekonomi, dimana barang tersebut dibutuhkan dan tidak dapat membayarnya secara kontan.²⁰ Pembeli atau pelanggan di Inul *Collection* juga mempunyai alasan tersendiri mengapa lebih tertarik dengan jual beli sistem kredit tersebut. Salah satu alasannya adalah sama seperti hal diatas yaitu mengenai faktor ekonomi. Masyarakat di Desa Singosaren mayoritas bersegmentasi menengah kebawah jadi, mereka lebih tertarik dengan sistem jual beli secara kredit tersebut. Selain mudah sistem jual beli kredit tersebut dirasa juga sangat membantu bagi orang-orang yang tidak mempunyai uang secara *cash* untuk membeli barang tersebut.²¹

Seperti halnya yang dikatakan oleh salah satu pelanggan di Inul *Collection* yaitu Ibu Rubinem. Ibu Rubinem merupakan tetangga dari Ibu Sringah yang kesehariannya bekerja sebagai asisten rumah tangga di Perumahan Citra Puri Keniten. Suaminya bekerja sebagai petani. Karena biaya hidup semakin mahal, penghasilan Ibu Rubinem beserta suaminya pun sangatlah pas-pasan untuk kebutuhan hidup sehari-hari dan biaya anaknya sekolah. Ketika menjelang hari raya idul fitri tiba, Ibu Rubinem juga ingin menyenangkan hati keluarganya terutama anaknya untuk membelikan baju baru. Karena belum mempunyai uang secara *cash*

²⁰ Transkrip Observasi, 10 April 2017.

²¹ Ibid.

maka Ibu Rubinem tertarik untuk membeli baju secara kredit.²² Dari sinilah Ibu Rubinem mulai tertarik dan menjadi pelanggan setia di Inul *Collection*. Tidak tanggung-tanggung barang yang di ambil ketika menjelang hari raya idul fitri lumayan cukup banyak, jika ditotal sekitar Rp. 600.000,- (Enam Ratus Ribu Rupiah).²³

Mengenai soal harga yang cukup mahal Ibu Rubinem tidak keberatan karena Ibu Rubinem sudah menyadari bahwa barang utang-utangan itu tidak ada yang murah. Atau bisa dikatakan “belum punya uang, namun sudah bisa bawa pulang dan memakai baju baru” (Kata Ibu Rubinem). Jadi dalam jual beli ini tidak ada yang dirugikan penjual dan pembeli sama-sama mendapatkan keuntungan tersendiri.²⁴

Berbeda dengan Ibu Sri, alasan Ibu Sri melakukan jual beli kredit ini karena jual beli kredit sangatlah ringan tidak memberatkan para pembelinya. Meskipun harganya mahal jika dibayar secara mencicil maka harga tersebut tidaklah terasa berat. Ibu Sri juga seorang ibu rumah tangga yang memiliki 2 anak. “Dengan adanya jual beli kredit ini sangat lah membantu orang-orang kecil seperti saya ini” kata Ibu Sri ketika ditanya mengenai jual beli kredit.²⁵

²²Ibu Rubinem, *Wawancara*, 30 April 2017.

²³ Ibid.

²⁴ Ibid.

²⁵Ibu Sri, *Wawancara*, 6 Mei 2017.

ditentukan sendiri sesuai dengan kemampuan pembeli. Seperti yang dikatakan Ibu Rubinem.

“Soal angsuran biasanya saya menentukan sendiri soalnyakan penghasilan saya tidak seberapa, hanya cukup buat keperluan sehari-hari. Berhubung Ibu Sringah dan saya sudah kenal lama sekaligus tetanggan Jadi, Ibu Sringah sudah percaya. Maka dari itu saya diperbolehkan menentukan cicilannya sendiri. Biasanya saya mencicil ya sesuai dengan kemampuan saya. Biasanya saya mencicil tiap bulannya Rp. 50.000,- (Lima Puluh Ribu Rupiah). Begitu pula dengan jangka waktunya saya juga menentukan sendiri dengan tanpa jangka waktu. Hal ini sudah disepakati dengan Ibu Sringah diawal”.²⁷

Mbk Intan selaku pembeli di tempat ini juga merasakan kemudahan soal cicilan dan jangka waktunya. Ia merasa mengkredit ditempat ini tidak memberatkan pikiran seperti ditempat lain. Kredit kan sama halnya dengan memiliki hutang biasanya ditempat lain memiliki hutang itu sangat membebani pikiran. Seperti yang dikatakannya.

“Di Inul *Collection* itu beda dengan tempat lain. Meski saya memiliki hutang namun saya terasa tidak mempunyai hutang. Hal ini disebabkan hutang di tempat ini tidak membebani pikiran saya. Bagaimana tidak, saya mempunyai hutang Rp. 85.000,- (Delapan Puluh Ribu Rupiah), saya hanya mencicil Rp. 10.000,- (Sepuluh Ribu Rupiah) per bulannya. Hal ini sangat ringan buat kantong mahasiswi seperti saya.”²⁸

Mbak Intan berkata kalau mudah tidak memberatkan pikirannya dalam pelaksanaan kredit di Inul *Collection* tersebut sebab, Mbak Intan sudah merasakan punya hutang di koperasi yang

²⁷Ibu Rubinem, *Wawancara*, 30 April 2017.

²⁸Mbak Intan, *Wawancara*, 7 Mei 2017

mana besarnya angsuran tiap bulan sangat meberatkannya dan sudah ditetapkan dari sananya dan tidak boleh dinego mengenai angsurannya. Ditambah jika terlambat pembayarannya akan dikenakan denda.

Ibu Sringah memberlakukan hal tersebut dikarenakan Ibu Sringah tidak mau kalau orang-orang yang mengkredit ditempatnya merasa terbebani. Jadi, Ibu Sringah membebaskan kepada orang-orang yang sudah ia kenal keperibadiannya dan dapat dipercaya untuk menentukan besarnya angsuran sesuai dengan kemampuannya. Selain itu batas waktupun juga tidak ditetapkan oleh Ibu Sringah khusus pembeli yang sudah dikenal keperibadiannya oleh Ibu Sringah. Seperti yang dikatakan oleh Ibu Sringah kenapa memberlakukan tanpa adanya batas waktu yaitu

“Saya meberlakuakan hal tersebut karena saya menyadari bahwa orang-orang yang mengkredit di tempat saya mempunyai penghasilan pas-pasan jadi, saya tidak mau membebani dengan memberatkan mereka tiap bulannya atau menentukan batasan waktunya. Selain itu pelanggan saya kebanyakan tetangga dan orang-orang yang sudah saya kenal keperibadiannya maka dari itu saya percaya dengan mereka dan memperbolehkan mereka mengkredit tanpa adanya batasan waktu, jadi mereka membayar tiap bulan jika sudah mencapai batas total hutangnya biasanya saya akan memberi tahu. Tapi juga ada yang belum sampai lunas sudah menanyakan kurang berapa yang belum dibayar maka saya juga akan memberi tahu dan memperlihatkan catatannya.”²⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Sringah selaku penjual di Inul *Collection*, Ibu Sringah berkata dalam proses

²⁹Ibu Sringah, *Wawancara*, 17 April 2017.

pemberlakuan tanpa adanya batasan waktu tersebut tidak merugikan malah menguntungkan. Karena dengan kemudahan tersebut banyak orang yang berbondong-bondong membeli di tempat Ibu Sringah tidak hanya satu pakaian akan tetapi kebanyakan mereka membeli lebih dari satu pakaian. Dari harga yang sudah ditentukan oleh Ibu Sringah, Ibu Sringah sudah mendapatkan keuntungan yang cukup. Jadi, Ibu sringah tidak takut merugi karena sejauh ini Ibu Sringah tidak mengalami kendala serta para pelanggannya selalu memenuhi kewajibannya yaitu membayar angsuran sesuai dengan kesepakatan diawal perjanjiannya. Hal tersebut sudah diperhitungkan Ibu Sringah diawal, seperti yang dikatakan oleh Ibu Sringah di atas bahwa Ibu Sringah hanya memberi kebebasan kepada orang-orang yang sudah ia kenal dan dapat dipercaya.³⁰

³⁰ Ibid.