

ACARA DISKON: PERGI ATAU TIDAK?

Oleh: Safir Senduk

Apa yang membuat orang tertarik untuk datang ke lokasi diskon? Ternyata, ada kenikmatan tersendiri bila orang datang ke lokasi diskon. Sebelum krismon, banyak orang yang sengaja pergi ke negara lain hanya untuk datang ke lokasi diskon. Negara tetangga kita, Singapura, misalnya, sering mengadakan *The Great Singapore Sale*. Begitu juga, banyak orang yang tinggal di Bandung atau Surabaya, yang khusus datang ke Jakarta hanya karena mendengar ada *sale*. Lalu, kenapa orang mau membeli barang yang ada di sebuah acara diskon? Sederhana, yaitu agar bisa mendapatkan barang dengan nilai tertentu, tetapi dengan harga yang lebih murah daripada nilainya.

Penjual sering mengadakan acara diskon dengan berbagai macam tema : Cuci Gudang, Diskon Awal Tahun, Diskon Akhir Tahun, Diskon Hari Kemerdekaan, Diskon Ramadhan, Diskon Lebaran, dan Diskon Natal. Di luar negeri dengan empat musim, tema yang sering dipakai adalah *summer sale*, *winter sale*, *autumn sale*, dan *spring sale*. Sering juga dipakai tema *Closing Down Sale*, *Mid Year Sale*, *Christmas Sale*, dan lain-lain.

Acara diskon (*sale*) merupakan salah satu strategi promosi yang diterapkan oleh pedagang. Sebuah acara diskon biasanya bisa mendongkrak penjualan dengan sangat cepat.

Dibawah ini adalah tips bagi Anda yang ingin membeli barang dengan memanfaatkan acara diskon.

1. **Jangan datang ke lokasi tempat diadakannya acara diskon bila sedang tidak mood.** Orang yang datang ke acara diskon bila sedang tidak mood seringkali lapar mata dan membeli barang yang sebetulnya tidak dibutuhkan, hanya karena faktor harga, bukan karena memang butuh.
2. **Sediakan waktu luang yang khusus bila datang ke acara diskon.** Jangan terdesak oleh waktu yang terburu-buru. Bila Anda buru-buru, Anda biasanya tidak akan cermat dalam mengawasi kualitas barang yang dibeli. Sering terjadi, banyak orang yang pulang dan baru menyadari bahwa barang yang baru saja dibelinya ternyata tidak cocok, seperti baju yang ukurannya kekecilan, atau mutu jahitan yang amburadul.

3. **Sebelum membeli barang yang di acara diskon, tanyakan pada diri Anda sendiri, apakah Anda memang butuh barang tersebut?** Jangan membeli barang yang tidak Anda butuhkan, hanya karena harganya murah. Diskon *sih* diskon, tetapi transaksi dagang seharusnya terjadi karena adanya kebutuhan barang oleh Anda sebagai pembeli, bukan karena harganya yang murah.
4. **Untuk satu jenis barang, kalau bisa bandingkan dulu harganya dengan tempat lain yang menjual barang yang sama.** Bandingkan, lalu beli yang termurah. Itulah sebabnya penting untuk menyediakan waktu luang yang khusus bila datang ke sebuah acara diskon. Jangan beli barang di lokasi *sale* bila Anda sebetulnya tidak tahu berapa harga normalnya, baik di toko itu atau di toko yang lain.

5. **Kalau bisa, jalin hubungan dengan pemilik toko. Tunjukkan bahwa Anda adalah pelanggan setia di toko itu.** Bila Anda memang belum pernah membeli barang disitu, tunjukkan bahwa Anda selalu datang ke tokonya. Keuntungannya, bila Anda harus meninggalkan tempatnya sebentar untuk melakukan perbandingan, Anda bisa menitip barang yang mau Anda beli itu agar tidak diambil orang. Keuntungan lain, bila sedang tidak ada acara diskon, Anda bisa meminta diskon khusus kepada si pemilik toko, dan biasanya dia akan segan untuk menolak Anda karena Anda adalah pelanggan setianya.
6. **Teliti kualitas barang. Bedakan antara nilai dan harga. Nilai barang adalah seberapa besar kualitas barang yang Anda terima.** Sedangkan harga adalah seberapa besar jumlah yang harus Anda bayar. Bandingkan

harga yang Anda bayar dengan nilai yang Anda dapatkan. Bila harga yang Anda bayar setara atau lebih kecil dari nilai barang yang Anda terima, maka belilah barang itu. Jangan membeli barang bila ternyata nilainya lebih kecil dari jumlah harga yang Anda bayar. Sekali lagi, teliti kualitas barang, dan pastikan nilai yang akan Anda nikmati dari pembelian barang tersebut.