**Sejarah Diskon dan Cashback, Apa Bedanya?**

**[](https://www.freepik.com/free-photo/happy-women-who-are-thinking-white-blackground-online-shopping-business-operators-independent_4283071.htm)**

Hallo sobat, siapa dari kamu yang gabisa nahan godaan untuk belanja kalau udah lihat diskon atau *Cashback*? Pastinya sangat menarik banget ya, apalagi kalau produk itu yang memang kamu suka.

Semenjak “uang’ disepakati sebagat alat tukar, aktivitas belanja pun berganti dari yang sebelumnya sistem barter menjadi menukar sebuah barang dengan nilai uang yang setara. Semakin kesini, dengan perkembangan digital yang pesat aktivitas belanja pun lebih banyak dilakukan melalui ***Online***. Alhasil berdampak dalam kemudahan untuk melakukan transaksi, namun satu sisi membuat pertimbangan pemilihan produk yang sulit karena sudah terlalu banyak produk-produk yang muncul di *Gadget* konsumen.

Karena itulah, para pemilik bisnis mencari cara bagaimana untuk membuat **konsumen tertarik** dengan produknya. Salah satunya yang dilakukan oleh para pemilik bisnis adalah melakukan promo diskon atau *Cashback*. Berbelanja menggunakan diskon atau *Cashback* sangat disukai, karena selain mendapatkan produk yang dibutuhkan juga bisa **menghemat uang** kita untuk keperluan lainnya.

Jika **diskon artinya potongan harga**, sedangkan ***Cashback* memungkinkan pembeli bisa mendapatkan uangnya kembali** setelah membali sesuatu dengan syarat-syarat ketentuan yang ditentukan oleh pemilik bisnis. Namun, pernah gak sih terbayang oleh kamu dari mana diskon dan cashback itu berasal dan apa bedanya? yuk mari kita simak penjelasannya di bawah ini.

**[](https://www.freepik.com/free-photo/portrait-beautiful-young-asian-woman-smile-with-shopping-bags-color-wall_19500550.htm)**

**Diskon dimulai dari kupon minuman gratis di tahun 1887**

Dimulai pada tahun 1887, Sebuah perusahaan minuman bersoda ternama di amerika mencoba membagikan kupon kepada masyarakat. Dalam kupon tersebut seseorang bisa mendapatkan satu gelas minuman gratis dengan cara menukarkan kuponnya. Aktivitas tersebut dilakukan sebagai cara untuk **mempromosikan produknya.**

Seiring berjalannya, pemberian produk gratis berubah menjadi dikenakan biaya, namun tetap disertai dengan selembar kupon untuk potongan harga. Teknik **promosi** ini pun semakin populer karena terbukti berguna, akhirnya dikenal dengan nama “diskon” dan mulai diterapkan awal 1900-ann sampai sekarang.

DI tahun 1900-an, kupon potongan harga ini tidak hanya diterapkan di minuman. Produsen-produsen sereal juga mulai menerapkan promosi ini untuk **meningkatkan penjualannya**. Pembagian kupon pun berubah semakin masih di tahun 1930 saat terjadi krisis global melanda pasca perang dunia. Beberapa supermarket membagikan kupon-kupon potongan harga untuk menarik masyarakat agar lebih sering berbelanja di supermarket mereka.

Contohnya *Brand* 5 Day’s Crossaint yang memberikan promo diskon pada momen 10.10 kepada para konsumennya. Yang dimana pada setiap pembelian 5 Day’s Crossaint para konsumen akan mendapatkan *voucher* kupon Blibli senilai jutaan rupiah. Cara ini menjadi sebuah terobosan yang baik untuk menggaet konsumen baru dan tentunya promo ini tidak akan dilewatkan oleh para konsumen loyal 5 Day’s Crossaint yang senantiasa menunggu promo-promo yang dihadirkan oleh 5 Day’s Crossaint.

**[](https://www.freepik.com/free-photo/portrait-beautiful-young-business-asian-woman-with-phone-credit-card_9535942.htm)**

**Cashback berawal dari kartu kredit**

*Cashback* mungkin cukup jauh ditemukan setelah diskon, pertama kali diterapkan di kartu kredit pada tahun 1980-an. Penerbit kartu kredit memberikan **cashback untuk tiap pembelian yang nantinya bisa digunakan sebagai alat pembayaran** tagihan telepon bagi si pemegang kartu. Hal ini dilakukan bertujuan untuk menarik perhatian orang untuk menggunakan kartu kredit, ya wajar karena dahulu kartu kredit belum sepopuler seperti sekarang.

Terus berjalan sampai di tahun 1986, sebuah program cashback makin populer sejak diterapkan oleh Discover Financial Services yang kala itu merupakan bagian dari Morgan Stanley (salah satu perusahaan terbesar di Amerika Serikat). Discover Financial Services mulai memperkenalkan konsep **membagikan sejumlah nilai uang tunai kepada pemilik kartu pada setiap akhir tahun**. Dengan ketentuan jumlah uang tunai bervariasi berdasarkan jumlah total tagihan yang dibebankan pada kartu kredit.

**[](https://www.freepik.com/free-photo/smiling-asian-man-holding-credit-card-throwing-up-hand_4010421.htm)**

**Perbedaan Diskon dan Cashback**

Kalau sobat melihat diskon dan cashback sebenarnya mempunyai tujuan yang sama yaitu **menarik perhatian konsumen** dengan sebuah **potongan harga atau uang kembali**. Karena disaat itu, psikologi konsumen akan merasa saat membeli sebuah barang yang sedang ada diskon atau cashback menjadi **lebih hemat**. Akhirnya mereka lebih mudah untuk melakukan keputusan pembelian jika dibandingkan tidak ada program tersebut.

Yang menjadi perbedaan antara diskon dan *Cashback* adalah detail dari ketentuan **promonya**, jika pada diskon konsumen hanya membayar dari harga yang sudah dikenakan potongan, seperti misal harga minuman yuzu Rp 5.000 kena diskon 10% maka harga yang harus dibayar konsumen menjadi Rp 4.000.

Sedangkan untuk *Cashback* adalah dimana uang yang sudah dikeluarkan untuk membeli bisa kembali lagi dengan syarat dan ketentuan. Seperti contohnya harga sebuah permen fox seharga Rp 7.000 namun sedang ada promo cashback maka konsumen akan menerima kembali uang Rp 1.400 untuk bisa digunakan belanja kembali.

**[](https://www.freepik.com/free-photo/happy-excited-young-asian-lady-carrying-shopping-bags-with-hand-raising-up-casual-clothing-looking-camera-yellow-wall-facial-expression-seasonal-sale-consumerism-concept_7685856.htm)**

**Mengenal Harbolnas yang semakin mempopulerkan diskon dan cashback**

Di Indonesia, hari belanja *Online* nasional atau harbolnas diperingati setiap bulannya, biasanya di tanggal bersamaan (misalnya, 7.7, 8.8, 9.9, dan seterusnya). Di tanggal ini, setiap perusahaan memberikan diskon secara besar kepada pelanggan mereka yang berbelanja secara *online*.

Harbolnas ini mulai populer sejak tahun 2010 yang terinspirasi dari momen *Cyber monday* yang kerap dilakukan di Amerika Serikat, Jepang, dan Inggris. Di momen ini **setiap penjual akan memberikan diskon yang sangat besar** untuk semua produk yang mereka jual. Istilah *Cyber monday* sendiri diciptakan pada tahun 2005 oleh Ellen Davic, wakil presiden senior penelitian dan inisiatif strategis untuk Federasi Ritel Nasional.

Sejak saat itu, harbolnas menjadi momen yang paling ditunggu karena kamu bisa mendapatkan barang yang sudah lama kamu incar dengan harga yang lebih murah.

Sumber artikel: Bisnis.com, inet.detik.com, money.kompas.com, quora.com

Sumber foto: Freepik.com