



Lampiran 1



PEMERINTAH KABUPATEN BULELENG

KECAMATAN SUKASADA

PERBEKEL TEGALLINGGAH 81161

Jln. Desa Tegallinggah, Telp. (0362) 41368



DATA IKM KASUR KAPUK DESA TEGALLINGGAH

NO.	NAMA PEMILIK	UMUR	ALAMAT
1.	CIKBAH	56 th	Banjar Dinas Tegallinggah Atas
2.	PARMAH	49 th	Banjar Dinas Tegallinggah Atas
3.	SABRI	45 th	Banjar Dinas Tegallinggah Atas
4.	MERFUAH	40 th	Banjar Dinas Tegallinggah Atas
5.	JULIANAHA	53 th	Banjar Dinas Tegallinggah Atas
6.	SARAH	30 th	Banjar Dinas Tegallinggah Atas
7.	KAMARUDIN	48 th	Banjar Dinas Tegallinggah Atas
8.	MARIYAH	50 th	Banjar Dinas Tegallinggah Atas
9.	RODIYAH	54 th	Banjar Dinas Tegallinggah Atas
10.	BADARUDIN	47 th	Banjar Dinas Tegallinggah Atas



Lampiran 2

1. Data informan kunci yaitu kepala Desa Tegallingham

No	Nama	Umur	Pendidikan	Alamat
1	I Kt.Mudarna, S.Sos.	58 Tahun	SI	Banjar Dinas Tegallingham

2. Data informan utama yaitu IKM Desa Tegallingham

No	Nama	Umur	Pendidikan	Alamat
1	Parmah	53 Tahun	SD	Banjar Tegallingham Atas
2	Cikbah	56 Tahun	SD	Banjar Tegallingham Atas
3	Sabri	53 Tahun	SD	Banjar Tegallingham Atas
4	Merfuah	40 Tahun	SD	Banjar Tegallingham Atas
5	Julianah	53 Tahun	SMA	Banjar Tegallingham Atas
6	Sarah	30 Tahun	SMA	Banjar Tegallingham Atas


3. Data informan pendukung yaitu konsumen dari IKM Desa Tegallingham

No	Nama	Umur	Pendidikan	Alamat
1	Mujaimah	53 Tahun	SD	Banjar Tegallingham Atas
2	Mustakarillah	51 Tahun	SD	Banjar Tegallingham Atas
3	Aisyah	56 Tahun	SD	Banjar Tegallingham



Lampiran 3

Surat penelitian dan surat balasan penelitian


**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET,
DAN TEKNOLOGI**
UNIVERSITAS PENDIDIKAN GANESHA
FAKULTAS EKONOMI
 Jalan Udayana No. 11 Singaraja-Bali. Telepon : (0362) 26830
 Email : feundiksha@gmail.com Website : <http://www.fe.undiksha.ac.id/>

30 Maret 2023

Nomor : 608/UN48.13.1/DL/2023
 Lamp. :
 Hal : *Permohonan Data Penelitian*

Kepada Yth. Kepala Desa Tegallingah
 di tempat.


Dengan hormat, yang bertanda tangan dibawah ini Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha menerangkan bahwa mahasiswa/i tersebut dibawah ini :

Nama	: Rifkika Fanani
NIM.	: 1617011025
Fakultas	: Ekonomi
Program Studi	: Pendidikan Ekonomi



bermaksud mengadakan penelitian lapangan untuk menempuh atau menyusun tugas akhir, skripsi dan melengkapi tugas lainnya. Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon ijin agar mahasiswa kami dapat diterima dan diberikan data ditempat yang Bapak / Ibu pimpin.

Demikian surat ini kami buat agar bisa digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatian dan kerjasamanya, kami sampaikan terima kasih.

a.n Dekan,
 Wakil Dekan I
 Fakultas Ekonomi Undiksha,


 Dr. Dra. Ni Made Suci, M.Si.
 NIP. 196810291993032001

Rifkika Fanani


PEMERINTAH KABUPATEN BULELENG
KECAMATAN SUKASADA
PERBEKEL TEGALLINGGAH
 Alamat: Banjar Dinas Tegallinggah Desa Tegallinggah
 website: Tegallinggah-buleleng.desa.id, email: tegallinggahdesaku@gmail.com
 

Nomor : 141/039/Pemdes.Tgh/IV/2022 Tegallinggah, 6 April 2023
 Lampiran : -
 Prihal : **Rekomendasi** Kepada :
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi Undiksha
di-
Singaraja


Dengan Hormat,

Berdasarkan surat Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha Nomor : 608/UN48.13.1/DL/2023, tanggal 30 Maret 2023, Prihal : Permohonan Data Penelitian, maka bersama ini kami memberikan rekomendasi kepada mahasiswa/i:

Nama : Rifkika Fanani
 NIM : 1617011025
 Fakultas : Ekonomi
 Program Studi : Pendidikan Ekonomi

untuk melaksanakan kegiatan penelitian di Kantor Perbekel Desa Tegallinggah dalam rangka untuk menyusun tugas akhir, skripsi dan melengkapi tugas lainnya.

Demikian rekomendasi ini diberikan, untuk dapat dipergunakan dimana mestinya.





Ditandatangani secara elektronik oleh
Perbekel Desa Tegallinggah
Kabupaten Buleleng

Iki Mudarna S.Sos

Tembusan disampaikan Kepada Yth.:

1. Camat Sukasada di Sukasada (sebagai laporan);
2. Ketua BPD Tegallinggah (untuk diketahui);
3. Bhabinkamtibmas dan Babinsa Desa Tegallinggah (untuk diketahui);
4. Arsip.

Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh Balai Sertifikasi Elektronik, Badan Siber Sandi Negara

Lampiran 4

Pedoman Wawancara terhadap Informan Kunci

A. Identitas informan

1. Nama :
2. Umur :
3. Pekerjaan :
4. Pendidikan :
5. Tempat Tinggal :

B. Pertanyaan wawancara

1. Menurut bapak, bagaimana aktivitas jual beli yang dilakukan oleh pemasok dan produsen dalam aktivitas jual beli barang berbahan dasar kapuk di desa Tegallingsah?
2. Menurut bapak, apa makna konsep nilai berkah yang hingga saat ini masih diterapkan oleh pemasok dan produsen dalam aktivitas jual beli barang berbahan dasar kapuk di desa Tegallingsah?
3. Menurut bapak, faktor apa saja yang mendorong masyarakat khususnya pemasok dan produsen masih mengedepankan konsep nilai berkah dalam aktivitas jual beli produk barang berbahan dasar kapuk di desa Tegallingsah?
4. Menurut bapak, apakah pemasok dan produsen produk barang berbahan dasar kapuk betul-betul dapat menerapkan konsep nilai berkah dengan baik di masa sekarang?

5. Menurut bapak, tindakan seperti apa yang dapat mencerminkan bahwa pemasok dan produsen produk barang berbahan dasar kapuk mengimplementasikan konsep nilai berkah dalam aktivitas jual beli?



Lampiran 5

Pedoman Wawancara terhadap Informan Utama/Pemasok

A. Identitas informan

1. Nama :
2. Umur :
3. Pekerjaan :
4. Pendidikan :
5. Tempat Tinggal :

B. Pertanyaan wawancara

- 1) Barang apa saja yang anda tawarkan?
- 2) Berapakah harga untuk masing-masing barang yang anda tawarkan?
- 3) Bagaimana cara anda menentukan sistem harga barang yang akan dijual kepada pembeli?
- 4) Bagaimana proses aktivitas/ transaksi jual beli yang anda terapkan?
- 5) Apakah dalam menjalankan usaha ini, anda menerapkan sikap saling percaya, saling membantu, dan menjunjung kejujuran? Jika ya, apakah ada biaya tambahan untuk hal tersebut?
- 6) Apakah barang yang anda tawarkan tergolong barang yang bagus dan berkualitas?

- 7) Apabila terdapat komplain terhadap barang yang sudah dibeli seperti adanya kerusakan atau cacat, apa yang akan anda lakukan?
- 8) Bagaimana cara anda memberikan pelayanan kepada pembeli?
- 9) Apakah anda dan pembeli pernah mengalami perselisihan? Jika pernah, bagaimana cara anda menyelesaikannya?
- 10) Bagaimana cara anda membangun kepercayaan pembeli agar tidak beralih ke tempat lain?
- 11) Apakah anda menerapkan sistem utang kepada pembeli? Jika ya, berikan alasannya!



Lampiran 6

Pedoman Wawancara terhadap Informan Utama/Produsen

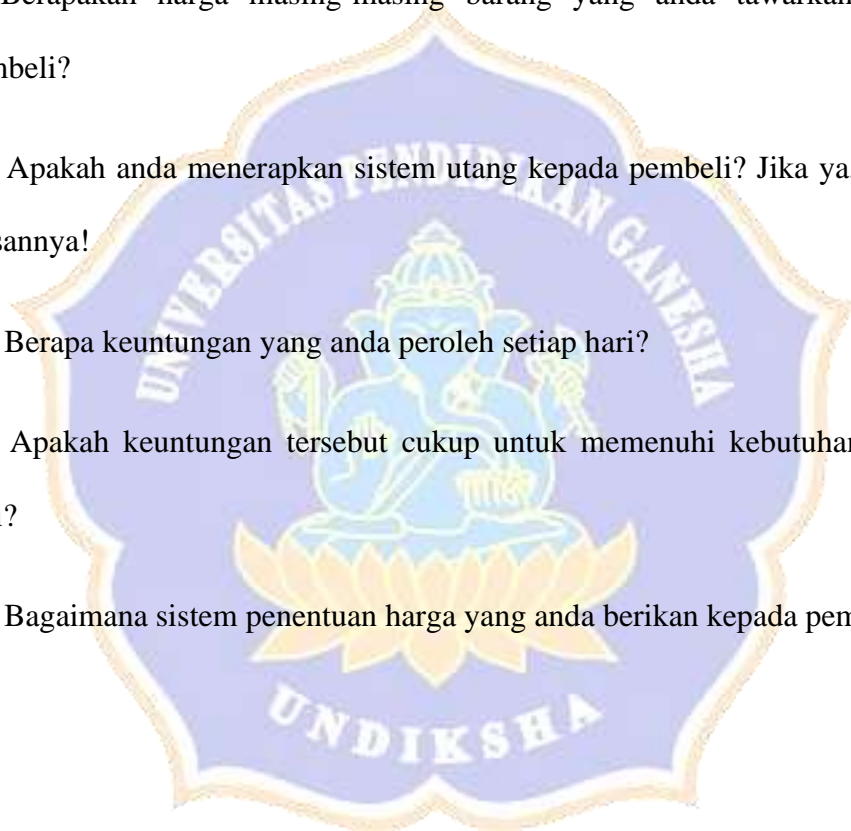
A. Identitas informan

1. Nama :
2. Umur :
3. Pekerjaan :
4. Pendidikan :
5. Tempat Tinggal :

B. Pertanyaan wawancara

- 1) Bagaimana proses transaksi jual beli yang anda terapkan?
- 2) Apakah anda menerapkan sikap saling percaya, saling membantu, kejujuran dalam usaha anda? Jika ya, apakah ada biaya tambahan dalam sistem tersebut?
- 3) Apakah barang yang anda jual termasuk barang yang bagus dan berkualitas?
- 4) Bagaimana jika barang yang sudah terjual terdapat cacat atau tidak layak jual?
- 5) Bagaimana cara anda memberikan pelayanan kepada pembeli?
- 6) Apakah pernah terjadi perselisihan antara anda dengan pembeli? Jika pernah, bagaimana cara anda menyelesaikan perselisihan tersebut?

- 7) Apakah pernah terjadi keadaan barang yang sudah dipesan oleh pembeli kemudian dibatalkan? Jika pernah, bagaimana cara anda menanggapi masalah tersebut?
- 8) Bagaimana cara anda membangun kepercayaan pembeli agar tidak beralih ke tempat lain?
- 9) Berapakah harga masing-masing barang yang anda tawarkan kepada pembeli?
- 10) Apakah anda menerapkan sistem utang kepada pembeli? Jika ya, berikan alasannya!
- 11) Berapa keuntungan yang anda peroleh setiap hari?
- 12) Apakah keuntungan tersebut cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari?
- 13) Bagaimana sistem penentuan harga yang anda berikan kepada pembeli?



Lampiran 7

Pedoman Wawancara terhadap Informan Pendukung /Konsumen

A. Identitas informan

1. Nama :
2. Umur :
3. Pekerjaan :
4. Pendidikan :
5. Tempat Tinggal :

B. Pertanyaan wawancara

- 1) Apakah anda sering membeli produk barang berbahan dasar kapuk?
- 2) Apa yang membuat anda tertarik membeli produk tersebut?
- 3) Bagaimana proses transaksi jual beli yang dilakukan oleh pedagang produk barang berbahan dasar kapuk?
- 4) Apakah pedagang menerapkan sikap seperti sistem saling percaya, saling bantu, jujur dalam berdagang? Jika ya, apakah ada biaya tambahan?
- 5) Apakah barang yang anda beli termasuk barang yang berkualitas bagus?
- 6) Apakah barang yang anda beli pernah terdapat cacat? Jika pernah, apakah barang tersebut diganti rugi oleh pedagang atau tidak?
- 7) Bagaimana pelayanan yang diberikan pedagang terhadap anda selaku pembeli?

- 8) Apakah pelayanan yang diberikan pedagang memberikan kepuasan terhadap anda? Jika ya/tidak, kenapa?
- 9) Apakah anda pernah merasa dirugikan oleh pedagang? Jika ya, solusi apa yang diberikan si pedagang kepada anda?
- 10) Berapa harga masing-masing barang yang ditawarkan pedagang kepada anda?
- 11) Apakah anda diberikan keringanan harga oleh pedagang (tawar menawar)?



Lampiran 8

Hasil Wawancara Dari Informan Kunci

A. Identitas Informan Kunci

1. Nama : I Kt. Mudarna,S.Sos
2. Umur : 59 tahun
3. Pekerjaan : Kepala Desa Tegallingsah
4. Pendidikan : S1
5. Tempat Tinggal : Banjar Dinas Tegallingsah
6. Tanggal Wawancara : 16 Mei 2023

B. Jawaban Informan Kunci

1. Menurut bapak, bagaimana aktivitas jual beli yang dilakukan oleh pemasok dan produsen dalam aktivitas jual beli barang berbahan dasar kapuk di desa Tegallingsah?

"menurut saya aktivitas jual beli yang dilakukan pemasok dan produsen barang berbahan dasar kapuk di Desa Tegallingsah ini masih dapat dikatakan stabil sesuai dengan harga, dimana pemasok tersebut memasok kapuk sesuai permintaan dari produsen, dan produsen memproduksi dan memasarkan barang berbahan dasar kapuk tersebut dengan menerapkan konsep keberkahan dalam aktivitas jual dan belinya".

2. Menurut bapak, apa makna konsep nilai berkah yang hingga saat ini masih diterapkan oleh pemasok dan produsen dalam aktivitas jual beli barang berbahan dasar kapuk di desa Tegallinggah?

" konsep nilai berkah yang masih dijunjung tinggi disini yaitu saling percaya atau kejujuran dalam segala aktivitas jual beli antara pemasok dan produsen tersebut dik, sehingga nantinya betul ada manfaatnya antara kedua belah pihak".

3. Menurut bapak, faktor apa saja yang mendorong masyarakat khususnya pemasok dan produsen masih mengedepankan konsep nilai berkah dalam aktivitas jual beli produk barang berbahan dasar kapuk di desa Tegallinggah?

" antara pemasok dan produsen disini betul-betul menerapkan konsep nilai berkah yang berkaitan dengan kejujuran dalam aktivitas produksi, maupun dalam aktivitas jual beli tersebut, faktor yang mendorong yaitu yang utama agar tetap usaha dari masing-masing kedua belah pihak berjalan dengan baik sepanjang masa, sehingga nantinya dapat menimbulkan manfaat yang baik di dalam kehidupan tidak hanya sekarang saja namun juga dalam jangka panjang".

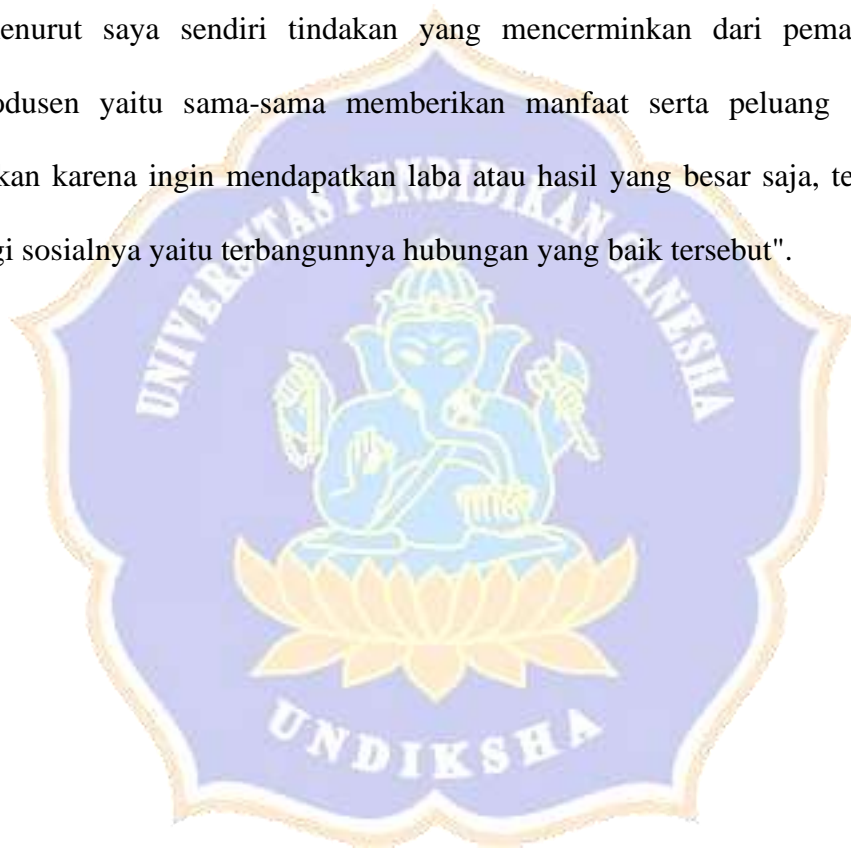
4. Menurut bapak, apakah pemasok dan produsen produk barang berbahan dasar kapuk betul-betul dapat menerapkan konsep nilai berkah dengan baik di masa sekarang?

"seperti yang saya sudah katakan tadi , betul antara pemasok dan pembeli benar-benar bisa menerapkan konsep nilai berkah dalam aktivitas jual beli tersebut. Apalagi di masa sekarang banyak yang tidak sesuai dengan etika

dalam jual beli, banyak melakukan kecurangan hanya untuk mendapatkan hasil yang besar tetapi nantinya akan berdampak pada kepercayaan dari kedua belah pihak".

5. Menurut bapak, tindakan seperti apa yang dapat mencerminkan bahwa pemasok dan produsen produk barang berbahan dasar kapuk mengimplementasikan konsep nilai berkah dalam aktivitas jual beli?

"menurut saya sendiri tindakan yang mencerminkan dari pemasok dan produsen yaitu sama-sama memberikan manfaat serta peluang sehingga bukan karena ingin mendapatkan laba atau hasil yang besar saja, tetapi dari segi sosialnya yaitu terbangunnya hubungan yang baik tersebut".



Lampiran 9

Hasil Wawancara Mendalam Dari Informan Utama (Pemasok)

A. Identitas Informan Utama 1

1. Nama : Parmah
2. Umur : 53 tahun
3. Pekerjaan : Pemasok Bahan Baku
4. Pendidikan : SD
5. Tempat Tinggal : Banjar Dinas Tegallinggah Atas
6. Tanggal Wawancara : 16 Mei 2023

B. Jawaban Informan Kunci

- 1) Barang apa saja yang anda tawarkan?

"Kalau barang yang saya tawarkan disini ada berbagai macam dik, yang dibutuhkan oleh produsen itu sendiri. Ada beberapa jenis kain untuk kasur, kapuk, jarum, benang serta bahan untuk pembuatan kasur lantai juga tersedia disini dik"

- 2) Berapakah harga untuk masing-masing barang yang anda tawarkan?

"Kalau untuk kain ada banyak jenisnya dik dan harga tiap jenisnya juga berbeda-beda, kalau kain yang paling halus itu berkisar 35.000 sampai 40.000 permeter kalau kain sedang berkisar 25.000 sampai 30.000 dan kain

yang kasar berkisar 15.000 sampai 20.000 per meter. Para produsen kasur kapuk disini biasa membeli jenis kain yang sedang dik, kemudian untuk benang disini saya menawarkan beberapa jenis yaitu ada benang nilon , benang kasur dan benang mesin. Untuk benang kasur harganya 7.500 per biji dengan kualitas yang bagus, benang nilon harganya 3.500 per biji dan untuk benang mesin harganya 2000 per biji yang terakhir untuk harga jarum yang ukurannya besar 3.500 per biji sedangkan untuk ukuran yang lebih kecil harganya 2000 per biji dik, sedangkan untuk kapuknya sendiri saya tawarkan dengan harga 160.000 per 55kg.

- 3) Bagaimana cara anda menentukan sistem harga barang yang akan dijual kepada pembeli?

"Saya sesuaikan dengan harga masing-masing bahan dik , produsen yang datang kesini untuk membeli bahan-bahan yang dibutuhkan tersebut saya samakan semua dan itupun sudah saya berikan harga yang paling murah. Karena terkadang saya tidak tega dan kasihan dengan mereka dik".

- 4) Bagaimana proses aktivitas/ transaksi jual beli yang anda terapkan?

" Untuk penerapannya disini saya terapkan secara langsung dik, saya tidak terlalu memberatkan para produsen yang ingin membeli bahan-bahan disini. Beberapa dari produsen ada yang mengambil bahan-bahan terlebih dahulu lalu akan membayar setelah mereka kembali dari berjualan keliling, karena terkadang modal atau uang yang dipunya tidak mencukupi dik".

- 5) Apakah dalam menjalankan usaha ini, anda menerapkan nilai-nilai sosial seperti saling percaya, saling membantu, dan menjunjung kejujuran? Jika ya, apakah ada biaya tambahan untuk hal tersebut?

"Menurut saya iya dik, seperti dari penjelasan saya yang sebelumnya Karena sering sekali saya tidak tega dengan para produsen tersebut dik. Karena menurut saya pribadi saya menerapkan nilai-nilai tersebut agar usaha saya tetap dan terus berjalan , dari hal tersebut saya memiliki 2 keuntungan dik. Pertama saya memiliki pelanggan tetap yang kedua saya mendapatkan keberkahan dari niat baik tersebut dik".

- 6) Apakah barang yang anda tawarkan tergolong barang yang bagus dan berkualitas?

" Iya dik saya hanya menawarkan barang yang berkualitas bagus saja".

- 7) Apabila terdapat komplain terhadap barang yang sudah dibeli seperti adanya kerusakan atau cacat, apa yang akan anda lakukan?

"Jika kerusakan atau cacat yang berasal dari sini sudah pasti saya ganti langsung dik untuk rusaknya, tapi selama ini jarang barang yang saya tawarkan terdapat kerusakan atau cacat dik"

- 8) Bagaimana cara anda memberikan pelayanan kepada pembeli?

"Terkait dengan pelayanannya dik disini sangat sederhana, jikalau produsen datang unuk membeli beberapa bahan saya akan langsung melayaninya dengan ramah dan senyum. Nantinya saya yang akan memotongkan kain

yang produsen pilih, saya memberikan kebebasan sebelumnya untuk produsen memilih bahannya. Agar produsen nyaman membeli barang-barang yang saya tawarkan disini, saya memberikan beberapa keringan seperti mengambil terlebih dahulu bahan-bahannya".

- 9) Apakah anda dan pembeli pernah mengalami perselisihan? Jika pernah, bagaimana cara anda menyelesaikannya?

"Mengenai perselisihan yang serius itu tidak pernah mengalami selama usaha ini dik"

- 10) Bagaimana cara anda membangun kepercayaan pembeli agar tidak beralih ke tempat lain?

"Disini saya hanya menerapkan dan memberikan kepercayaan kepada para produsen dik serta niat sya yaitu hanya ingin membantu para produsen, hanya itu yang bisa saya lakukan *Alhamdulillah* hingga saat ini para produsen tetap menjadi pelanggan saya".

- 11) Apakah anda menerapkan sistem utang kepada pembeli? Jika ya, berikan alasannya!

"Iya dik beberapa dari mereka saya terapkan sistem hutang, alasan pribadi saya yaitu karena tidak tega dan kasihan kepada para produsen dik".

A. Identitas Informan Utama 2

1. Nama : Cikbah
2. Umur : 56 tahun
3. Pekerjaan : Pemasok Bahan Baku
4. Pendidikan : SD
5. Tempat Tinggal : Banjar Dinas Tegallinggah Atas
6. Tanggal Wawancara : 16 Mei 2023

A. Jawaban Informan Utama

- 1) Barang apa saja yang anda tawarkan?

"Barang-barang yang saya tawarkan disini ada beberapa jenis kain nak, jarum, benang dan ibu juga tawarkan kapuk untuk membuat kasur atau bantal nak".

- 2) Berapakah harga untuk masing-masing barang yang anda tawarkan?

"Kain yang ibu tawarkan disini ada 3 jenis nak, yang pertama yaitu kualitas paling bagus dan halus ibu memberikan harga 40.000 sampai 35.000 permeter, untuk jenis kain yang kedua berkualitas sedang ibu memberikan harga 30.000 sampai 27.000 permeter dan yang terakhir kain dengan kualitas paling bawah dan kasar nak ibu berikan harga 15.000 sampai 20.000 permeter. Selanjutnya untuk benang ada 3 jenis juga nak ibu tawarkan, yang pertama yaitu benang nilon dengan harga 3.500 per biji,

yang kedua benang kasur dengan kualitas bagus ibu tawarkan dengan harga 7.500 per biji dan untuk benang mesin ibu tawarkan dengan harga 2.000 per biji nak. Untuk harga-harga jarum, ibu tawarkan dengan harga 3.500 per biji ukuran besar dan yang kecil 2.000 per biji. Disini ibu menawarkan kapuk juga untuk pembuatan kasur,bantal,bantal guling dan lain-lain, biasanya ibu tawarkan dengan harga 55.000 per kilo nak".

- 3) Bagaimana cara anda menentukan sistem harga barang yang akan dijual kepada pembeli?

"Untuk itu ibu samakan saja semua dengan harga pelanggan-pelanggan ibu nak, ibu tentukan dari harga barang-barang itu sendiri. Jadi untuk para pelanggan, ibu ada harga tersendiri nak sedangkan untuk orang luar ibu bedakan harganya nak".

- 4) Bagaimana proses aktivitas/ transaksi jual beli yang anda terapkan?

"Penerapannya ibu berlakukan secara langsung dan sederhana dik, jika para produsen datang untuk membeli beberapa bahan ibu akan melayani. Dari beberapa produsen ibu berikan sedikit keringanan jikalau mereka belum memiliki modal dik"

- 5) Apakah dalam menjalankan usaha ini, anda menerapkan nilai-nilai sosial seperti saling percaya, saling membantu, dan menjunjung kejujuran? Jika ya, apakah ada biaya tambahan untuk hal tersebut?

"Iya dik ibu menerapkan nilai-nilai sosial tersebut agar usaha kita sama-sama berjalan lancar dan juga terdapat keberkahan didalamnya dik.

- 6) Apakah barang yang anda tawarkan tergolong barang yang bagus dan berkualitas?

" Betul dik, para produsen disini juga sudah pasti tahu dik karena mereka sendiri yang memilih bahan-bahan disini, jarang barang yang ibu tawarkan terdapat cacat dari pabrik".

- 7) Apabila terdapat komplain terhadap barang yang sudah dibeli seperti adanya kerusakan atau cacat, apa yang akan anda lakukan?

"Seperti yang ibu sudah jelaskan tadi nak, barang yang ibu tawarkan jarang terdapat cacat atau kerusakan jikapun ada mungkin dikarenakan hewan seperti tikus, jika terdapat barang seperti robek ibu akan langsung ganti nak"

- 8) Bagaimana cara anda memberikan pelayanan kepada pembeli?

"Untuk itu ibu memberikan kebebasan untuk para produsen memilih kain terlebih dahulu dik jika dirasa pas dengan pilihannya tersebut nanti ibu yang akan meotongkan kain tersbut, intinya ibu akan layani dengan sebaik mungkin dengan beberapa etika juga nak".

- 9) Apakah anda dan pembeli pernah mengalami perselisihan? Jika pernah, bagaimana cara anda menyelesaikannya?

"Hampir tidak ada nak jika ada hanya sebatas perselisihan kecil saja nak dan akan segera ibu selesaian hari itu juga nak, dengan memberikan penjelasan

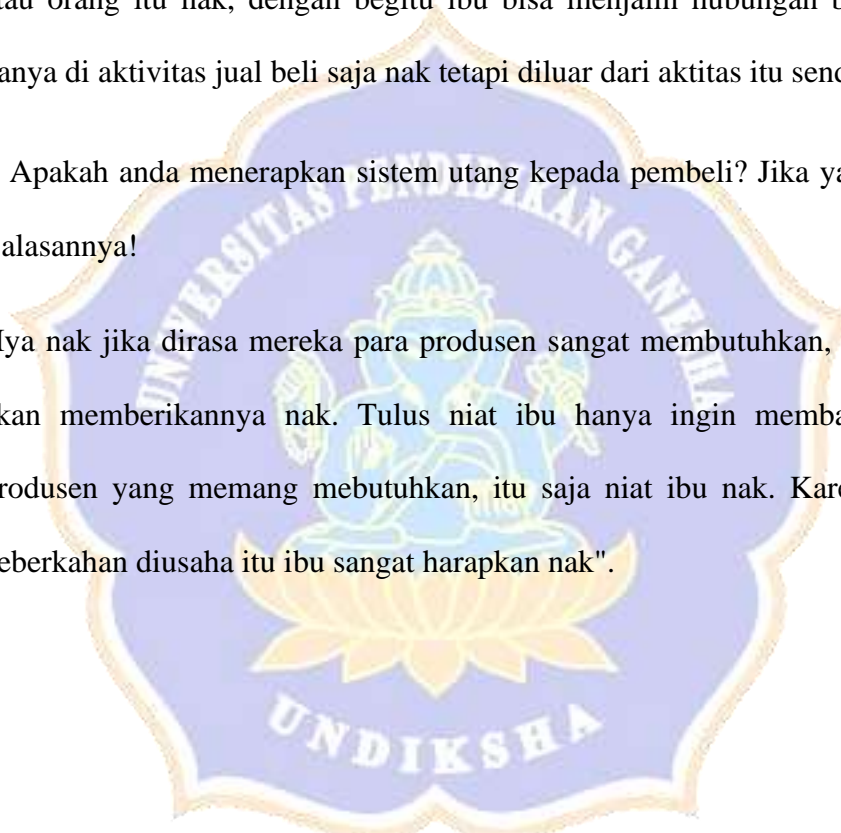
dan pilihan lain biar sama-sama sejalan nak. Biasanya berkaitan dengan harga kain atau bahan lainnya yang ibu tawarkan nak"

10) Bagaimana cara anda membangun kepercayaan pembeli agar tidak beralih ke tempat lain?

"Ibu menerapkan kepada siapapun nak tidak memandang harus orang ini atau orang itu nak, dengan begitu ibu bisa menjalin hubungan baik tidak hanya di aktivitas jual beli saja nak tetapi diluar dari aktitas itu sendiri nak".

11) Apakah anda menerapkan sistem utang kepada pembeli? Jika ya, berikan alasannya!

"Iya nak jika dirasa mereka para produsen sangat membutuhkan, maka ibu akan memberikannya nak. Tulus niat ibu hanya ingin membantu para produsen yang memang mebutuhkan, itu saja niat ibu nak. Karena suatu keberkahan diusaha itu ibu sangat harapkan nak".



A. Identitas Informan Utama 3

1. Nama : Sabri
2. Umur : 53
3. Pekerjaan : Pemasok Bahan Baku
4. Pendidikan : SD
5. Tempat Tinggal : Banjar Dinas Tegallinggah Atas
6. Tanggal Wawancara : 16 Mei 2023

B. Jawaban Informan Utama 3

- 1) Barang apa saja yang anda tawarkan?

"Berbagai macam dik, saya menawarkan jenis kain berkualitas halus sedang dan kasar, dan saya juga menawarkan beberapa jenis benang dan jarum yang digunakan untuk pembuatan kasur oleh produsen dik"

- 2) Berapakah harga untuk masing-masing barang yang anda tawarkan?

"Setiap jenis kain memiliki harganya sendiri dik, semakin bagus kualitas kain maka akan semakin mahal pula harganya. Saya mulai dari harga kain yang paling bagus dik, untuk kain yang berkualitas nomor satu saya tawarkan dengan harga 33.000 sampai 40.000 permeter, jenis kain sedang yaitu dengan harga 25.000 sampai 20.000 dan kain kasar 15.000 sampai 10.000 permeter. Kebanyakan dari produsen disini mengambil jenis kain yang kualitas sedang dik, dan untuk benangnya ada benang mesin, benang kasur

dan benang nilon dengan masing-masing harganya yaitu benang mesin 2000 perbiji, benang kasur dengan harga 7500 perbiji, benang nilon dengan harga 7500 dik ini sudah termasuk benang yang bagus dik. Jarum yang saya tawarkan ada ukuran yang besar dan kecil, yang besar saya berikan harga 3.500 ukuran kecil 2000 perbiji dik".

- 3) Bagaimana cara anda menentukan sistem harga barang yang akan dijual kepada pembeli?

"Kalau itu saya memperhitungkan harga pokoknya dik lalu saya sesuaikan setelah itu saya akan menawarkan harga tersebut kepada para produsen. Para produsen disini sudah mengetahui semua, dan itu sudah saya berikan harga paling murah dik".

- 4) Bagaimana proses aktivitas/ transaksi jual beli yang anda terapkan?

"Penerapan aktivitas jual beli disini hampir sama dengan pemasok-pemasok lain dik, saya terapkan secara langsung dan jikalau ada hal yang sangat mendesak yang mengharuskan saya untuk memberikan keringan kepada para produsen saya akan berikan. Misalnya seperti memperbolehkan mereka mengambil bahan terlebih dahulu untuk pembayaran bisa dibelakang begitu dik".

- 5) Apakah dalam menjalankan usaha ini, anda menerapkan nilai-nilai sosial seperti saling percaya, saling membantu, dan menjunjung kejujuran? Jika ya, apakah ada biaya tambahan untuk hal tersebut?

"Iya dik saya menerapkan nilai-nilai sosial tersebut dengan alasan agar sama-sama mendapatkan keberkahan dalam menjalankan usaha dik, untuk biaya tambahan yang adik maksud itu tidak ada sama sekali dik".

- 6) Apakah barang yang anda tawarkan tergolong barang yang bagus dan berkualitas?

" Para produsen disini sudah pasti sudah mengetahui dik karena saya hanya menjual barang-barang yang berkualitas baik saja dik".

- 7) Apabila terdapat komplain terhadap barang yang sudah dibeli seperti adanya kerusakan atau cacat, apa yang akan anda lakukan?

"Jarang yang komplain dik karena memang saya hanya menjual bahan yang berkualitas baik saja dik, itupun para produsen akan memilih sendiri bahan-bahan yang mereka akan beli dik"

- 8) Bagaimana cara anda memberikan pelayanan kepada pembeli?

"Jika para produsen datang untuk membeli beberapa bahan saya akan menerima dan memberikan kebebasan untuk mereka memilih, bisa dikatakan saya terapkan secara langsung para produsen datang untuk membeli bahan saya akan langsung melayaninya dik",

- 9) Apakah anda dan pembeli pernah mengalami perselisihan? Jika pernah, bagaimana cara anda menyelesaikannya?

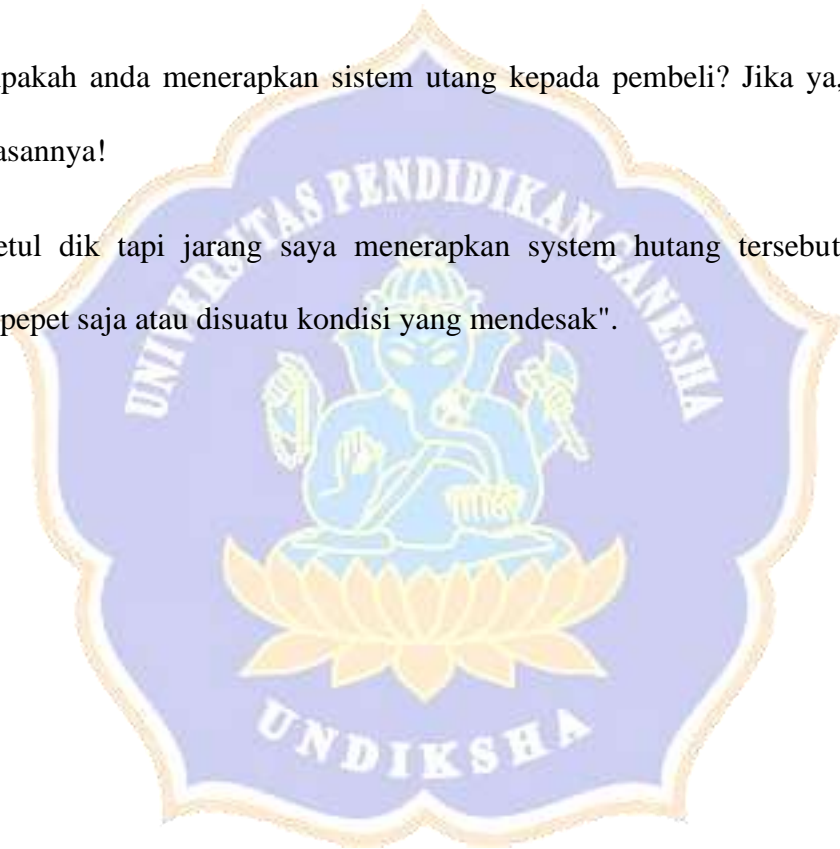
"Selama saya menjalani usaha ini dik belum ada perselisihan yang adik bilang, sejauh ini masih berjalan lancar dik".

10) Bagaimana cara anda membangun kepercayaan pembeli agar tidak beralih ke tempat lain?

" Prinsip saya sendiri hanya menanamkan kepercayaan kepada para produsen dik, serta keinginan dari diri sendiri untuk tulus mereka dik. Dari sini kita dapat memiliki hubungan yang baik dengan mereka dan juga berkah di tiap aktivias jual beli yang dilakukan".

11) Apakah anda menerapkan sistem utang kepada pembeli? Jika ya, berikan alasannya!

"Betul dik tapi jarang saya menerapkan system hutang tersebut, jikalau kepepet saja atau disuatu kondisi yang mendesak".



Lampiran 10

Hasil Wawancara Mendalam Dari Informan Utama (Produsen)

A. Identitas informan Utama 4

1. Nama : Merfuah
2. Umur : 40 tahun
3. Pekerjaan : Produsen Kasur
4. Pendidikan : SD
5. Tempat Tinggal : Dusun Tegallinggah Atas

B. Jawaban Informan Kunci

- 1) Bagaimana proses transaksi jual beli yang anda terapkan?

"Proses transaksi jual beli disini sama dengan produsen yang lain nak, ibu menawarkan barang dagangan ibu dengan cara berkeliling namun ada beberapa orang yang datang langung kerumah untuk membelinya"

- 2) Apakah anda menerapkan nilai-nilai sosial seperti sistem saling percaya, saling membantu, kejujuran dalam usaha anda? Jika ya, apakah ada biaya tambahan dalam sistem tersebut?

"Iya nak biar usaha ibu berjalan dan berkah tentunya nak bahkan ibu terapkan juga dalam proses produksi, kita hidup tidak semata-mata hanya mencari keuntungan sebesar-besarnya tapi bagaimana hubungan kita dengan orang lain juga dan untuk biaya tambahan itu tidak ada nak".

- 3) Apakah barang yang anda jual termasuk barang yang bagus dan berkualitas?

"Kalau itu pembeli bisa menilainya sendiri nak, produk yang ibu buat ini tidak ada yang menggunakan kapuk campuran semua barang disini menggunakan kapuk asli maka dari itu harganya agak lebih tinggi dari yang lain nak".

- 4) Bagaimana jika barang yang sudah terjual terdapat cacat atau tidak layak jual?

"*Alhamdulillah* barang yang ibu jual selama ini tidak cacat dik, karena ibu menerapkan ssstem dua kali pengecekan selama proses pembuatan, terkadang jika ada jahitan yang tidak sengaja terlepas ibu akan langsung mengetahuinya saat itu juga nak agar tidak ada anggapan berbuat curang"

- 5) Bagaimana cara anda memberikan pelayanan kepada pembeli?

"Untuk pelayanannya seperti pedagang pada umumnya, namun bedannya ibu terkadang memberikan keringanan pada saat pembayarannya dan meminta pembeli untuk mengecek terlebih dahulu barangnya nak".

- 6) Apakah pernah terjadi perselisihan antara anda dengan pembeli? Jika pernah, bagaimana cara anda menyelesaikan perselisihan tersebut?

"Tidak nak, ibu tidak suka berselisih paham dengan pembeli nak. Maka dari itu setiap ibu menawarkan barang ibu atau pada transaksi jual beli ibu akan menerapkan kejujuran dan tidak mau berbuat curang dik dengan cara mengakali para pembeli".

- 7) Apakah pernah terjadi keadaan barang yang sudah dipesan oleh pembeli kemudian dibatalkan? Jika pernah, bagaimana cara anda menanggapi masalah tersebut?

"Suatu waktu pernah dik, ada seorang pembeli yang ingin memesan kasur meminta untuk dibawakan kerumahnya namun keesokan harinya pada saat ibu tiba pembeli tersebut membatalkan karena uang yang dimiliki pada saat itu kurang nak, dan cara ibu menanggapi hal tersebut ibu berikan pembeli tersebut *ngangeh* (berhutang) terlebih dahulu".

- 8) Bagaimana cara anda membangun kepercayaan pembeli agar tidak beralih ke tempat lain?

"Kalau sedang berjualan ibu selalu menerapkan kejujuran dalam setiap aktivitas nak entah itu aktivitas dalam jual beli ataupun diluar itu, intinya kita dalam berjualan harus sabar dan jujur nak inshaallah rezeki tidak akan tertukar jika kita sudah menerapkan itu dan berusaha. Disini tiap produsen juga memiliki pelanggan mereka sendiri nak, jadi jika para pelanggan sudah percaya terhadap kita maka mereka tidak akan berpaling ke produsen lain nak".

- 9) Berapakah harga masing-masing barang yang anda tawarkan kepada pembeli?

"Karena produk kasur dan bantal yang ibu buat menggunakan kapuk asli atau tidak menggunakan kapuk campuran, ibu tawarkan harga bantal guling dan bantal tidur sekitar 50.000 kadang pun masih ditawarkan oleh pembeli nak.

Harga kasur itu berbeda-beda tiap ukurannya, disini ibu membuat dalam 4 ukuran berbeda. Untuk nomor 1 dengan ukuran 160 cm harganya 1.100.000, nomor 2 dengan ukuran 140 cm harganya 900.000, nomor 3 dengan ukuran 120 cm harganya 600.000 dan ntuk nomor 4 ukuran 100 cm harganya 450.000".

- 10) Apakah anda menerapkan sistem utang kepada pembeli? Jika ya, berikan alasannya!

"Iya nak seperti perkataan saya tadi, jika ada suatu keadaan yang mengharuskan untuk itu ibu akan berikan nak. Alasannya karena kasihan sebetulnya dan keinginan ibu untuk membantu gitu nak".

- 11) Berapa keuntungan yang anda peroleh setiap hari?

"Kalau bicara keuntungan itu tidak menentu nak, tergantung dari sedikit banyaknya barang dagangan kita yang laku terjual. Untuk bersihnya keuntungan yang ibu dapatkan paling besar 150.000 dan paling sedikit itu 50.000 sedikit banyaknya keuntungan yang kita dapatkan kita harus senantiasa bersyukur nak, jikalau kita mendapatkan keuntungan tersebut dengan cara yang baik inshaallah menjadi berkah".

- 12) Apakah keuntungan tersebut cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari?

"Ibu tidak melihat dari sisi keuntungan saja nak tapi dari sisi berkahnya juga, syukur sekali dari keuntungan tersebut ibu dapat mencukupi kebutuhan sehari-sehari".

13) Bagaimana sistem penentuan harga yang anda berikan kepada pembeli?

"Ibu akan meberikan harga terlebih dahulu seperti yang di awal ibu jelaskan, misalkan pembeli ingin membeli bantal guling dengan harga 35.000 kemudian ditawarkan oleh pembeli sebesar 30.000 jikalau ibu merasa harga tersebut masih memberi keuntungan ibu akan kasih. Menurut ibu keuntungan tidak semata-mata hanya berbentuk uang saja nak, tapi bagaimana agar pembeli datang kembali untuk membeli serta nyaman saat aktivitas jual beli berlangsung".

A. Identitas informan Utama 5

1. Nama : Julianah
2. Umur : 53 tahun
3. Pekerjaan : Produsen Kasur
4. Pendidikan : SMA
5. Tempat Tinggal : Banjar Tegallinggah Atas

B. Jawaban Informan Kunci

1) Bagaimana proses transaksi jual beli yang anda terapkan?

"Ibu berkeliling dik menawarkan barang yang ibu jual bersama suami yaitu kasur lantai, bantal tidur dan bantal guling. Ibu berkeliling sampai ke daerah seririt paling jauh itu sampai celukan bawang dik menggunakan motor"

- 2) Apakah anda menerapkan nilai-nilai sosial seperti sistem saling percaya, saling membantu, kejujuran dalam usaha anda? Jika ya, apakah ada biaya tambahan dalam sistem tersebut?

"Iya dik, kalau menerapkan hal tersebut ibu meyakini hasil yang didapatkan akan berkah selalu, usaha tetap berjalan *inshaallah*. Biaya tambahan yang adik maksud tidak dik ibu tidak menerapkan hal tersebut".

- 3) Apakah barang yang anda jual termasuk barang yang bagus dan berkualitas?

"Ibu selalu berusaha membuat produk-produk yang bagus dik meskipun dalam pembuatan bantal tersebut tidak semua bantal atau kasur yang memakai kapuk asli maksudnya disini ibu memakai kapuk campuran dik, memang kualitas dari bantal atau kasur yang menggunakan kapuk campuran masih dibawah kualitas dari bantal yang berbahan kapuk asli. Pembeli jarang membeli bantal atau kasur yang memakai kapuk asli rata-rata mereka membeli yang campuran apalagi sekarang sudah banyak pesaing lain berupa bantal yang berbahan dasar sepon atau dakron dik. Disinilah ibu akan menjelaskan dengan jelas dan jujur perbandingan antara bantal dengan kapuk asli dan bantal dengan kapuk campuran".

- 4) Bagaimana jika barang yang sudah terjual terdapat cacat atau tidak layak jual?

"Jika memang cacat tersebut terjadi karena kelalaian ibu, ibu akan langsung ganti dik dengan barang yang baru, sesuai dengan perkataan ibu tadi, ibu berusaha membuat barang-barang yang ibu produksi memiliki kualitas yang

bagus dan syukurnya jarang ada pembeli yang komplain mengenai kualitas barang yang ibu produksi.

- 5) Bagaimana cara anda memberikan pelayanan kepada pembeli?

"Ibu kalau berjualan tidak pernah ingin berbuat curang dik dengan cara mengakali para pembeli atau sebagainya, ibu tidak memberikan para pembeli barang yang bahannya dari bahan keras melainkan murni berupa kapuk itu tadi. Tolong menolong atau sama-sama membantu dik, ibu sering memberi keringan harga atau istilahnya diskon dik".

- 6) Apakah pernah terjadi perselisihan antara anda dengan pembeli? Jika pernah, bagaimana cara anda menyelesaikan perselisihan tersebut?

"Tidak pernah dik, ibu tidak mau ada perselisihan meskipun itu perselisihan kecil intinya selalu jujur dalam berdagang itu prinsip ibu dik".

- 7) Apakah pernah terjadi keadaan barang yang sudah dipesan oleh pembeli kemudian dibatalkan? Jika pernah, bagaimana cara anda menanggapi masalah tersebut?

"Alhamdulillah tidak pernah dik, syukurnya selalu laku jika dipesan dik".

- 8) Bagaimana cara anda membangun kepercayaan pembeli agar tidak beralih ke tempat lain?

"Menurut ibu sendiri tentunya harus memberikan pelayanan yang ramah tidak hanya itu barang yang kita produksi selalu kita jaga kualitasnya, dan selalu jujur pastinya dik kepada para pembeli".

- 9) Berapakah harga masing-masing barang yang anda tawarkan kepada pembeli?

"Untuk harga bantal dan guling yang kapuk asli ibu berikan harga 40.000 sampai 50.000 per pcs sedangkan untuk bantal dan guling yang memakai kapuk campuran sekitar 25.000 sampai 30.000 dik dan untuk kasur lantai sekitar 250.000 sampai 300.000 dik".

- 10) Apakah anda menerapkan sistem utang kepada pembeli? Jika ya, berikan alasannya!

"Iya dik, terkadang kasihan saja dik ibu melihatnya tetapi mereka yang berhutang ingat untuk membayar hutangnya setelah mereka mendapat uang lebih"

- 11) Berapa keuntungan yang anda peroleh setiap hari?

"Tidak menentu dik, bergantung pada banyaknya produk bantal yang terjual. Terkadang bersih bisa sampai 80.000 sampai 95.000, terkadang juga kalau lagi sepi hanya 20.000 sehari dik".

- 12) Apakah keuntungan tersebut cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari?

"Cukup dik berapapun hasil yang didapat dari berdagang dengan jujur selalu ibu syukuri dik, hasilnya akan lebih berkah nantinya dik *alhamdulillah*".

13) Bagaimana sistem penentuan harga yang anda berikan kepada pembeli?

"Penentuan harga itu dimulai dari ibu terlebih dahulu dan pastinya akan ditawarkan oleh pembeli dik, harga akhir dicapai saat ibu dan pembeli sama-sama sepakat dengan harga tersebut dan juga jikalau ibu melihat pembeli yang kelihatan tidak mampu ibu akan memberi harga yang lebih ringan dari harga asli dik".

A. Identitas Informan Utama 6

1. Nama : Sarah
2. Umur : 30
3. Pekerjaan : Produsen Kasur
4. Pendidikan : SMA
5. Tempat Tingga : Banjar Tegallinggah Atas

B. Jawaban Informan Utama 6

1) Bagaimana proses transaksi jual beli yang anda terapkan?

"Prosesnya pada umumnya sama dik mba menawarkan barang untuk dijual dan beberapa dari pembeli memesan terlebih dahulu lalu mba akan memproduksi barang yang dipesan tersebut dan membawakan ke tujuan dik".

2) Apakah anda menerapkan nilai-nilai sosial seperti sistem saling percaya, saling membantu, kejujuran dalam usaha anda? Jika ya, apakah ada biaya tambahan dalam sistem tersebut?

"Betul dik usaha yang mba jalani sekarang ini menerapkan nilai-nilai social tersebut, sebelumnya usaha ini dijalani oleh ibu saya sendiri sebelum alihkan ke saya. Menurut mba sendiri dari hal tersebut lah usaha ini berjalan sampai sekarang dan mba tidak mengambil uang tambahan untuk hal tersebut dik".

- 3) Apakah barang yang anda jual termasuk barang yang bagus dan berkualitas?

" Kualitas menurut mba itu yang paling penting dik, pembeli akan melihat dan menilai sendiri bagaimana kualitas barang yang mba jual atau tawarkan. Selama ini tidak ada complain sih dari para pembeli dik karena memang mba menjual barang yang kualitas bagus saja dik".

- 4) Bagaimana jika barang yang sudah terjual terdapat cacat atau tidak layak jual?

"Seperti yang sudah mba jelaskan tadi dik, mba hanya menjual barang yang berkualitas bagus saja dik".

- 5) Bagaimana cara anda memberikan pelayanan kepada pembeli?

"Itu tergantung dari masing-masing produsen, kalau mba sendiri mba akan memberikan kesempatan untuk para pembeli mengecek secara keseluruhan sebelum kesepakatan harga dicapai dik nantinya rasa nyaman dan kepercayaan akan timbul dengan sendirinya dik".

- 6) Apakah pernah terjadi perselisihan antara anda dengan pembeli? Jika pernah, bagaimana cara anda menyelesaikan perselisihan tersebut?

"Selama mba menjalankan usaha ini belum pernah dik, mba sebisa mungkin menghindari hal-hal tersebut biar sama-sama saling menguntungkan dik".

- 7) Apakah pernah terjadi keadaan barang yang sudah dipesan oleh pembeli kemudian dibatalkan? Jika pernah, bagaimana cara anda menanggapi masalah tersebut?

" Pernah sekali dik, pembeli ini memesan kasur lantai tetapi karena suatu hal yang mendesak pembeli tersebut pulang ke kampung halamannya untuk jangka waktu yang lama terus mba telfon yang memesan tersebut katanya ada acara kematian dan terpaksa harus membatalkan terlebih dahulu. Namun setelah beberapa hari syukurnya pembeli tersebut balik lagi kesini, beliau jadi membelinya dik".

- 8) Bagaimana cara anda membangun kepercayaan pembeli agar tidak beralih ke tempat lain?

"Yang paling penting itu menurut mba jujur dan dari segi kualitas menentukan juga dik saja berdagang *inshaallah* pembeli tidak akan beralih ke tempat lain".

- 9) Berapakah harga masing-masing barang yang anda tawarkan kepada pembeli?

"Mba mulai dari harga kasur dulu iya dik, disini mba menjual 4 kuran berbeda semakin besar ukuran semakin mahal harganya. Untuk ukuran yang pertama 160 cm harganya 950.000 sampai 1.100.000, ukuran yang kedua 140 cm

harganya 750.000 sampai 900.000, ukuran ketiga 120 cm harganya 450.000 sampai 600.000 dan untuk ukuran yang keempat 100 cm harganya 350.000 sampai 450.000 sedangkan kasur lantai harganya 300.000, untuk bantal dan guling masih-masing harganya sama kisaran 35.000 sampai 50.000 dik".

- 10) Apakah anda menerapkan sistem utang kepada pembeli? Jika ya, berikan alasannya!

"Iya dik, tapi tidak semua mba memberikan sistem hutang tersebut mba melihat keadaan dari pembeli biasanya dik alasannya iya karena kasihan itu dah dik tidak tega mba melihatnya setidaknya kita bisa membantu walaupun dengan cara seperti itu".

- 11) Berapa keuntungan yang anda peroleh setiap hari?

"Tidak menentu sih dik, seberapa mba dapet menjual produk bantal dan kasur segitu pula mba mendapatkan hasilnya, kadang-kadang dapat 70.000 terkadang 100.000 dik".

- 12) Apakah keuntungan tersebut cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari?

"Cukup dik dilihat bagaimana kita dalam bersyukur dik, dan juga keberkahan dalam setiap keuntungan yang kita dapat dik".

- 13) Bagaimana sistem penentuan harga yang anda berikan kepada pembeli?

"Kalau mba, mba perhitungkan dulu berapa habis bahan yang dipakai dan berapa keuntungan yang mau kita ambil dari setiap barang dik. Tapi mba ngambil keuntungan tidak pernah banyak dik, mba juga pastinya

mengharapkan keberkahan di tiap aktivitas jual beli yang mba lakuin dik walaupun sedikit yang didapat kalau dihasilkan dengan cara yang baik akan lebih nikmat rasanya dik".

Lampiran 11

Hasil Wawancara Mendalam Dari Informan Pendukung

A. Identitas informan Pendukung 1

1. Nama : Mujaimah
2. Umur : 53 tahun
3. Pekerjaan : Penjahit
4. Pendidikan : SD
5. Tempat Tinggal : Banjar Tegallinggah Atas

B. Jawaban Informan Kunci

- 1) Apakah anda sering membeli produk barang berbahan dasar kapuk?

"Tidak terlalu dik, jika disaat diperlukan saja ibu membeli produk tersebut".

- 2) Apa yang membuat anda tertarik membeli produk tersebut?

"Sebenarnya ini tergantung pada kenyamanan tiap orang ya dik, kalau ibu sih karena ibu lebih menyukai bantal, guling, dan kasur dari bahan kapuk sudah dari dulu karena lebih nyaman saja menurut ibu".

- 3) Bagaimana proses transaksi jual beli yang dilakukan oleh pedagang produk barang berbahan dasar kapuk?

"Kalau transaksinya itu secara langsung ibu bisa melihat barangnya dan memilih secara langsung juga, terkadang kan produsen berkeliling dengan jalan kaki atau menggunakan motor melewati rumah ibu dan pada saat itu jika ibu lagi membutuhkan ibu akan panggil dan membelinya nak".

- 4) Apakah pedagang menerapkan nilai-nilai sosial seperti sistem saling percaya, saling bantu, jujur dalam berdagang? Jika ya, apakah ada biaya tambahan?

"Kalau dilihat selama ini iya nak, kalau dibilang jujur menurut ibu emang jujur. Karena produk yang ibu beli berkualitas bagus dan memang layak untuk dijual sebanding dengan harga yang ditawarkan, mereka juga sering menawarkan produk yang mereka buat dengan cara berkeliling. Maka dari itu ibu lebih baik membeli dari produsen tersebut daripada ibu membeli diluar nak, kadang ibu juga kasihan dengan mereka terkadang juga ibu dikasi dulu bayar belakangan kalau ibu tidak ada uang tapi ibu tidak pernah mengiyakan nak karena kasihan. Kalau ibu ada sembako lebih ibu suka kasih ke para produsen yang sudah tua tapi masih semangat untuk berkeliling menawarkan produknya".

- 5) Apakah barang yang anda beli termasuk barang yang berkualitas bagus?

"Untuk bagus tidaknya ibu menilai sendiri nak karena ibu kan diberi kebebasan untuk melihat langsung dan memilih sebelum membeli produk

berbahan kapuk tersebut namun kekurangannya gampang kempis nak itu saja sih nak"

- 6) Apakah barang yang anda beli pernah terdapat cacat? Jika pernah, apakah barang tersebut diganti rugi oleh pedagang atau tidak?

"Selama ini tidak pernah nak, paling ada bagian jahitan yang terlepas atau benang-benang yang belum dirapikan terus ibu complain ke produsen tersebut lalu setelah itu dirapikan kembali dan dibawakan ke ibu lagi nak".

- 7) Bagaimana pelayanan yang diberikan pedagang terhadap anda selaku pembeli?

"Ramah dan baik nak, ibu sering dikasi kepercayaan untuk mengambil terlebih dahulu barangnya. Jadi sebagai konsumen ibu merasa senang saat membeli produk tersebut karena pelayanannya, karena ibu sedikit cerewet juga saat membeli tapi mereka selalu sabar dalam menanggapi".

- 8) Apakah pelayanan yang diberikan pedagang memberikan kepuasan terhadap anda? Jika ya/tidak, kenapa?

"Iya nak karena pelayanannya seperti itu yang membuat para konsumen puas, mereka tidak pernah berbuat curang dan berbohong nak".

9) Apakah anda pernah merasa dirugikan oleh pedagang? Jika ya, solusi apa yang diberikan si pedagang kepada anda?

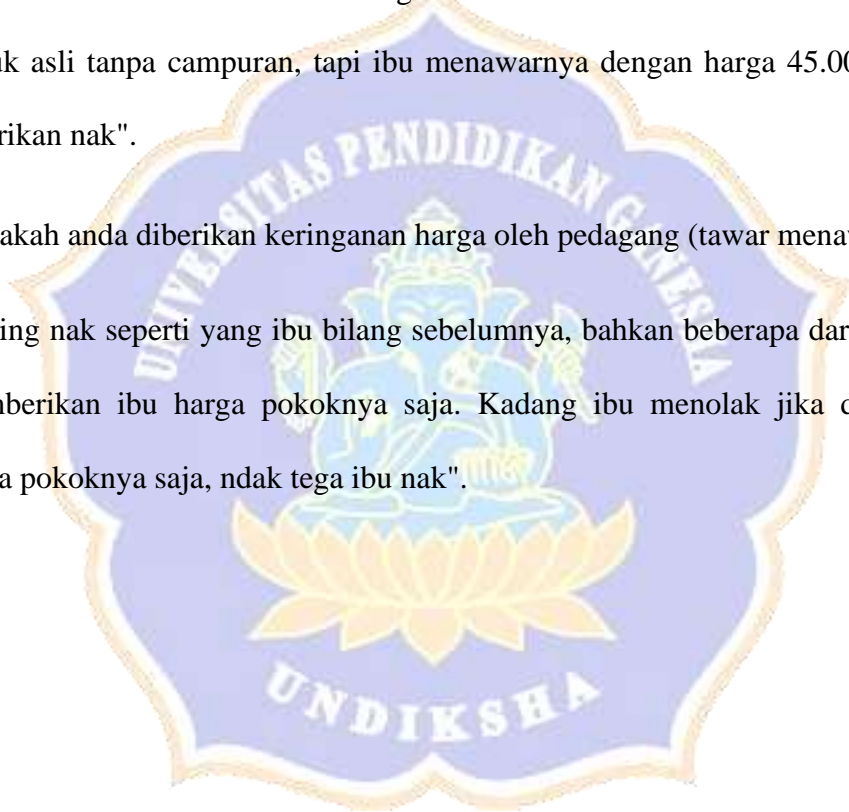
"Tidak pernah dik, yang ibu katakan tadi dah mereka selalu jujur dan hanya ingin mendapat berkah dari aktivitas jual beli mereka".

10) Berapa harga masing-masing barang yang ditawarkan pedagang kepada anda?

"Bantal waktu itu ditawarkan seharga 50.000 karena bantal tersebut dibuat dari kapuk asli tanpa campuran, tapi ibu menawarnya dengan harga 45.000 sudah diberikan nak".

11) Apakah anda diberikan keringanan harga oleh pedagang (tawar menawar)?

"Sering nak seperti yang ibu bilang sebelumnya, bahkan beberapa dari mereka memberikan ibu harga pokoknya saja. Kadang ibu menolak jika diberikan harga pokoknya saja, ndak tega ibu nak".



A. Identitas informan Pendukung 2

1. Nama : Mustakarillah
2. Umur : 51 tahun
3. Pekerjaan : Pedagang Keliling
4. Pendidikan : SD
5. Tempat Tinggal : Banjar Tegallinggah Atas

B. Jawaban Informan Kunci

- 1) Apakah anda sering membeli produk barang berbahan dasar kapuk?

"Kalau sering tidaknya bapak membeli, tidak terlalu sering dik. Bapak membeli produk tersebut jika bantal dan guling yang bapak punya sudah tidak layak pakai dik atau jika kasur lantai yang bapak gunakan sudah sangat tipis".

- 2) Apa yang membuat anda tertarik membeli produk tersebut?

"Bapak lebih suka bantal yang terbuat dari kapuk dik, karena itu bapak masih tertarik dengan bantal dari bahan dasar kapuk selain itu jika dipakai saat tidur tidak terlalu panas seperti bantal yang dibuat dari sepon".

- 3) Bagaimana proses transaksi jual beli yang dilakukan oleh pedagang produk barang berbahan dasar kapuk?

"Sederhana dan secara langsung sih dik yang bapak lihat, mereka menawarkan produknya bapak memilih terlebih dahulu san setelah dirasa pas bapak akan membelinya jika dibutuhkan pada hari itu.

- 4) Apakah pedagang menerapkan sikap saling percaya, saling bantu, jujur dalam berdagang? Jika ya, apakah ada biaya tambahan?

"Kalau itu bapak kurang paham dik tapi intinya jujur dan saling membantu mereka memang menerapkannya selama berjualan produk mereka terbukti dengan diberikannya keringanan pembayaran dan bisa mengambil terlebih dahulu produknya jika bapak belum memiliki uang, untuk biaya tambahan tidak pernah ada seperti itu dik".

- 5) Apakah barang yang anda beli termasuk barang yang berkualitas bagus?

"Kalau ini bapak bisa menilai sendiri produk yang dijual cukup bagus dik, sesuai lah dengan harganya dik".

- 6) Apakah barang yang anda beli pernah terdapat cacat? Jika pernah, apakah barang tersebut diganti rugi oleh pedagang atau tidak?

"Tidak pernah dik selama bapak membeli produk ini, jikapun terdapat cacat pasti bisa langsung dikembalikan dan akan diganti dengan yang baru dik"

- 7) Bagaimana pelayanan yang diberikan pedagang terhadap anda selaku pembeli?

"Selama yang bapak alami baik dik dan mereka juga selalu berkata jujur terhadap barang yang mereka tawarkan dik, seperti yang bapak katakan diawal tadi"

- 8) Apakah pelayanan yang diberikan pedagang memberikan kepuasan terhadap anda? Jika ya/tidak, kenapa?

"Puas dik, mereka pandai mengambil hati pembeli karena disamping mereka menerapkan kejujuran juga mereka tidak hanya mencapai hasil saja tapi berkahnya juga dik. Jadi sebagai konsumen menjadi senang untuk membeli produk bantal atau kasur di mereka dik".

- 9) Apakah anda pernah merasa dirugikan oleh pedagang? Jika ya, solusi apa yang diberikan si pedagang kepada anda?

"Tidak sama sekali dik, bahkan bapak sebagai konsumen merasa sangat dituntungkan karena selain memberikan keringan harga mereka juga membangun hubungan yang baik antara konsumen serta produsen"

- 10) Berapa harga masing-masing barang yang ditawarkan pedagang kepada anda?

"Harga bantal dan guling per biji harganya 30.000 dan bapak tawar sekitar 25.000 dan diperbolehkan dik, untuk kasur lantai waktu itu diberikan harga 300.000 satu kasur "

- 11) Apakah anda diberikan keringanan harga oleh pedagang (tawar menawar)?

"Betul dik kan bapak sudah jelaskan sebelum pertanyaan yang ini dik, bapak diberikan kebebasan untuk menawar selama harga yang bapak tawar tidak jauh dari harga pasaran begitu dik".

A. Identitas Informan Pendukung 3

1. Nama : Aisyah
2. Umur : 59 tahun
3. Pekerjaan : Pedagang
4. Pendidikan : SD
5. Tempat Tinggal : Banjar Tegallinggah Atas

B. Jawaban Informan Kunci

- 1) Apakah anda sering membeli produk barang berbahan dasar kapuk?

"Tidak terlalu sering ibu membelinya nak, kalau ibu lagi membutuhkan saja baru membeli produk berbahan dasar kapuk seperti guling, bantal, dan kasur".

- 2) Apa yang membuat anda tertarik membeli produk tersebut?

"Kalau ini sih karena ibu masih suka dengan bantal dan guling yang berbahan dasar kapuk, harganya pun terjangkau menurut ibu dik".

- 3) Bagaimana proses transaksi jual beli yang dilakukan oleh pedagang produk barang berbahan dasar kapuk?

"Iya seperti biasanya dik mereka berjualan menawarkan produk mereka secara langsung, dan keuntungannya dari itu ibu tidak perlu keluar jauh untuk sekedar membeli bantal atau kasur lantai dik".

- 4) Apakah pedagang menerapkan nilai-nilai sosial seperti sistem saling percaya, saling bantu, jujur dalam berdagang? Jika ya, apakah ada biaya tambahan?

"Iya dik, ibu juga merasakan sendiri dik mereka memang menerapkan itu di setiap aktivitas jual beli yang mereka lakukan dik. Untuk biaya tambahan tidak ada sih dik selama ibu menjadi pelanggan tetap".

- 5) Apakah barang yang anda beli termasuk barang yang berkualitas bagus?

"Bagus dik, sesuai dengan harganya dan empuk juga dik jika dipakai sudah terlalu lama boasanya bantalnya menjadi tipis dik tapi kurang lebih bagus dik produknya yang ibu terima"

- 6) Apakah barang yang anda beli pernah terdapat cacat? Jika pernah, apakah barang tersebut diganti rugi oleh pedagang atau tidak?

"Tidak pernah barang yang ibu beli terdapat cacat dik, tapi jika ada biasanya diberikan garansi pengembalian dik".

- 7) Bagaimana pelayanan yang diberikan pedagang terhadap anda selaku pembeli?

"Pelayanannya baik dik, hal seperti itulah yang membuat ibu masih menjadi pelanggan tetapnya mereka dik, terkadang memberikan keringanan harga juga katanya biar sama-sama membantu dan berjalan gitu dik"

- 8) Apakah pelayanan yang diberikan pedagang memberikan kepuasan terhadap anda? Jika ya/tidak, kenapa?

"Puas dik, iya karena dari cara mereka memperlakukan konsumen pelayanan yang baik dan ramah dengan alasan itu ang membuat ibu puas dengan pelayanannya dan menjadi pelanggan tetap akhirnya".

- 9) Apakah anda pernah merasa dirugikan oleh pedagang? Jika ya, solusi apa yang diberikan si pedagang kepada anda?

"Selama menjadi pelanggan tetap sekalipun ibu tidak pernah merasa dirugikan dik, kebanyakan menguntungkannya dik"

- 10) Berapa harga masing-masing barang yang ditawarkan pedagang kepada anda?

"Untuk harga bantal dan guling tergantung dari isian kapuknya dik, ibu waktu itu ibu membeli dengan harga 45.000 dan ibu tawar menjadi 40.000 terus untuk kasur lantai 300.000 ibu tawar menjadi 260.000 dan produsen memperbolehkannya dik".

- 11) Apakah anda diberikan keringanan harga oleh pedagang (tawar menawar)?

"Sering dik itu dah yang ibu bilang barusan kan, ibu juga agak cerewet orangnya tapi syukurnya produsennya polos sekali dan mereka sabar menghadapi ibu".

Lampiran 12**Dokumentasi Wawancara terhadap Informan Kunci****Dokumentasi Wawancara terhadap Informan Utama dan Pendukung**

Gambar Informan Utama 1



Gambar Informan Utama 2



Gambar Informan Utama 3



Gambar Informan Utama 4



Gambar Informan Utama 5



Gambar Informan Utama 6



Gambar Informan Pendukung 1



Gambar Informan Pendukung 2



Gambar Informan Pendukung 3

Lampiran 13**Dokumentasi Produk Barang Berbahan Dasar Kapuk**

RIWAYAT HIDUP



Rifkika Fanani lahir di Singaraja pada tanggal 29 Maret 1998. Berasal dari Desa Penarukan, Kecamatan Buleleng, Kabupaten Buleleng, Provinsi Bali. Berkebangsaan Indonesia dan menganut agama Islam. Anak pertama dari pasangan suami istri Bapak Isnaini dan Ibu Kadek Wideasih. Penulis menyelesaikan pendidikan dasar di SD Negeri 5 Kampung Baru dan lulus pada tahun 2010. Kemudian penulis melanjutkan di SMP Negeri 3 Singaraja dan lulus pada tahun 2013. Pada tahun 2016, penulis lulus dari SMK Negeri 1 Singaraja jurusan Akuntansi. Selanjutnya, mulai tahun 2016 melanjutkan ke perguruan tinggi sampai dengan penulisan skripsi ini, penulis masih terdaftar sebagai mahasiswa Program S1 Pendidikan Ekonomi di Universitas Pendidikan Ganesha.

