

LAMPIRAN – LAMPIRAN



Lampiran 01. Pedoman Wawancara

DAFTAR PERTANYAAN PENELITIAN
KEARIFAN PENJUAL DAN PEMBELI PRODUK BARANG DAN JASA
BERBAHAN DASAR KAPUK DALAM MELAKUKAN TRANSAKSI
JUAL BELI DI DESA TEGALLINGGAH

A. Daftar pertanyaan untuk Pemasok produk barang dan jasa berbahan dasar kapuk di Desa Tegallingga

Karakteristik Informan

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Alamat :
4. Pekerjaan :

- 1) Bahan-bahan apa saja yang anda jual?
- 2) Berapakah harga masing-masing barang yang anda tawarkan kepada pembeli?
- 3) Bagaimana sistem penetapan harga yang anda terapkan kepada pembeli dalam berdagang?
- 4) Bagaimana proses transaksi jual beli yang anda terapkan?
- 5) 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?

- 6) Apakah barang yang anda jual termasuk barang yang bagus?
- 7) Bagaimana jika barang yang sudah terjual terdapat cacat?
- 8) Bagaimana cara anda memberikan pelayanan kepada pembeli?
- 9) Apakah pernah terjadi perselisihan antara anda dengan pembeli? Jika pernah, bagaimana cara anda menyelesaikan perselisihan tersebut?
- 10) Apa saja langkah-langkah yang anda lakukan agar pembeli tetap mempercayai barang yang anda tawarkan?



B. Daftar pertanyaan untuk penjual produk barang dan jasa berbahan dasar kapuk di Desa Tegallingham

Karakteristik Informan

Nama :

Jenis Kelamin :

Alamat :

Pekerjaan :

- 1) Bagaimana proses transaksi jual beli yang anda terapkan?
- 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?
- 3) Apakah barang yang anda jual termasuk barang yang bagus?
- 4) Bagaimana jika barang yang sudah terjual terdapat cacat?
- 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) Apa saja langkah-langkah yang anda lakukan agar pembeli tetap mempercayai barang yang anda tawarkan?
- 9) Berapakah harga masing-masing barang yang anda tawarkan kepada pembeli?

- 10) Apakah anda menerapkan sistem utang kepada pembeli? Jika ya, apa alasannya?
- 11) Berapa keuntungan yang anda dapat setiap hari?
- 12) Apakah keuntungan tersebut cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari?
- 13) Bagaimana sistem penetapan harga yang anda terapkan kepada pembeli dalam berdagang?
- 14) Bagaiman cara anda mentransformasikan nilai-nilai sosial dan ekonomi dalam melakukan transaksi jual beli?



C. Daftar pertanyaan untuk Pembeli produk barang dan jasa berbahan dasar kapuk di Desa Tegallingham

Karakteristik Informan

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Alamat :
4. Pekerjaan :

- 1) Apakah anda sering membeli produk barang dan jasa berbahan dasar kapuk?
- 2) Kenapa anda bisa tertarik dengan produk tersebut?
- 3) Bagaimana proses transaksi jual beli yang diterapkan oleh pedagang produk barang dan jasa berbahan dasar kapuk?
- 4) Apakah anda menerapkan nilai-nilai sosial 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 terima 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?



Lampiran 02. Transkrip Hasil Wawancara

TRANSKRIP WAWANCARA**a. Pemasok Bahan Baku Produk Barang Berbahan Dasar Kapuk di Desa****Tegallingsah**

Hari/ Tanggal : Jumat, 13 Maret 2020

Waktu : 08.00 Wita

Lokasi : Di rumah Buk Hj. Rohmi

Nama Narasumber : Buk Hj. Rohmi

Jenis Kelamin : Perempuan

Pekerjaan : Pemasok Bahan Baku

Keterangan

P : Pewawancara

N : Narasumber

P : Assalamu'alaikum

N : Wa'alaikumsalam

P : Mohon maaf mengganggu Buk, saya meminta waktu Ibu sebentar untuk menanyakan beberapa hal terkait Tugas Akhir saya tentang Kearifan Penjual dan Pembeli Produk Barang dan Jasa Berbahan Dasar Kapuk Dalam melakukan Transaksi Jual Beli di Desa Tegallingsah

N : Ooh ya boleh mas, silahkan duduk dulu.

P : Baik Buk terima kasih.

N : Apa saja yang ingin ditanyakan mas?

P : Begini Buk, pertama yang ingin saya tanyakan bahan-bahan apa saja yang Ibu jual dalam pembuatan barang berbahan dasar kapuk?

N : Berbagai-bagai mas, saya menyediakan berbagai jenis kebutuhan yang diperlukan oleh pedagang-pedagang kasur di sini, seperti berbagai jenis kain, benang, jarum, dan bahan-bahan pembuatan kasur lantai juga ada di sini.

P : Kalau boleh tau berapakah harga masing-masing bahan yang Ibu tawarkan kepada pembeli?

N : Saya mulai dari harga kain dulu mas ya. Kalau kain itu banyak jenisnya mas, saya gunakan perbandingan dari jenis kain halus, sedang, dan kasar mas ya. Kalau kain halus harganya kisaran 30.000 sampai 35.000 permeter tergantung jenis kainnya. Kalau kain sedang harganya kisaran 20.000 sampai 25.000 permeter. Kain kasar harganya kisaran 10.000 sampai 15.000 permeter. Biasanya para pedagang kasur di sini kebanyakan menggunakan jenis kain yang sedang mas. Kemudian untuk benang juga ada berbagai jenis seperti benang kasur, benang nilon, dan benang mesin. Benang kasur itu harganya 7.000/biji sudah bagus, benang nilon harganya 3.000/biji, dan benang mesin harganya 1.500/biji. Jenis benang memiliki fungsi masing-masing mas, kalau benang kasur itu digunakan pada saat *ngembi* kasur yang sudah jadi, kalau benang nilon itu fungsinya untuk menjarit kain saat sudah diisi kapuk, sedangkan benang mesin itu fungsinya untuk membuat *bantang* kain seperti menjarit untuk pembentukan model bantal pada kain. Terakhir harga jarum, jarum yang

ukurannya besar harganya 3.000/biji sedangkan yang ukuran kecil harganya 1.500/biji.

P : Bagaimana sistem penetapan harga yang Ibu terapkan kepada pembeli dalam berdagang?

N : Untuk penetapan harga sesuai dengan harga masing-masing bahan mas. Kalau para pedagang kasur di sini sudah tahu semua. Harga bagi mereka yang membeli saya samakan semua mas. Itu juga saya sudah kasi harga yang murah, soalnya saya tahu cara mereka berjualan mas sangat sulit sekali. Saya sendiri sebelum mempunyai usaha seperti sekarang sama seperti mereka, masih berjualan keliling menawarkan produk saya ke masyarakat. Hidup atau bekerja di jalan itu butuh perjuangan yang luar biasa mas. Panas-panasan di jalan, parahnya itu saat hujan tidak bisa berjualan sudah. Produk-produk yang mereka bawa keliling terpaksa dibawa pulang lagi. Makanya saya sering kasihan denga mereka.

P : Terus bagaimana proses transaksi jual beli yang Ibu terapkan?

N : Penerapannya langsung mas. Saya juga tidak terlalu memberatkan mereka. Terkadang ada dari mereka yang beli bahan di sini tapi mereka belum mempunyai uang atau modal, saya berikan dulu mereka untuk mengambil dbahan di sini. Biasanya setelah mereka berjualan keliling baru membayarnya.

P : Apakah Ibu menerapkan nilai-nilai sosial seperti sistem saling percaya, saling membantu, dan kejujuran dalam usaha Ibu? Jika ya, apakah ada biaya tambahan dalam sistem tersebut?

N : Kalau saya perhatikan iya mas. Seperti yang saya jelaskan tadi, saya kadang tidak tega dengan mereka mas. Rata-rata semua pedagang di sini membeli bahan-bahan di sini, karena sudah berlangganan jadi saya tidak terlalu khawatir mereka nantinya membayar hutang atau tidak. Saya menerapkan nilai-nilai seperti itu, supaya usaha dagang mereka itu tetap berjalan. Saya juga tidak memberikan harga tambahan kepada mereka mas. Kalau dilihat dari keuntungan, ada dua (2) keuntungan yang saya peroleh, pertama saya mempunyai pelanggan tetap, kedua saya juga mendapat pahala karena niat membantu mereka.

P : Apakah barang yang Ibu jual termasuk barang yang bagus?

N : Kalau masalah bagus atau tidak mereka sudah bisa menilai mas. Soalnya setiap kali mereka belanja itu mereka memilih bahannya sendiri. Jadi mereka sudah tahu mana bahan yang masih bagus dan mana barang yang sudah tidak bagus lagi.

P : Bagaimana jika barang yang sudah terjual terdapat cacat?

N : Saya pasti ganti bahannya. Tapi jarang ada bahan yang cacat mas, karena mereka sendiri yang memilih bahannya secara langsung.

P : Bagaimana cara ibu memberikan pelayanan kepada pembeli?

N : Kalau terkait pelayanan itu sangat sederhana mas. Saat mereka datang membeli bahan di sini saya langsung yang melayaninya. Sayang yang memotong kain yang mereka pilih. Tapi sebelumnya saya berikan kebebasan untuk memilih bahannya. Selain itu, supaya mereka merasa nyaman, saya juga berikan keringana kepada mereka misalnya kalau

barang-barangnya belum terjual tidak apa-apa kalau belum membayarnya.

Bisa nanti setelah barang terjual baru dibayar pembelian bahan-bahannya.

P : Apakah pernah terjadi perselisihan antara Ibu dengan pembeli? Jika pernah, bagaimana cara anda menyelesaikan perselisihan tersebut?

N : Kalau perselisihan serius tidak ada mas. Hanya saja paling saya mengingatkan saja kepada mereka jika ada yang belum membayar hutang terlalu lama. Tapi mereka memberikan penjelasan kepada saya bahwa masih sepi penjualannya, ya saya bisa memaklumi.

P : Apa saja langkah-langkah yang Ibu lakukan agar pembeli tetap mempercayai barang yang Ibu tawarkan?

N : Saya hanya memberikan kepercayaan kepada mereka mas. Selain itu, saya juga tulus niat membantu usaha-usaha kecil seperti mereka. Hanya itu yang saya lakukan. Alhamdulillah sampai saat ini mereka masih bertahan menjadi pelanggan saya.

P : Baik Buk, hanya itu yang saya tanyakan. Saya ucapkan terima kasih kepada Ibu karena sudah memberikan pengalaman dan Ilmu baru kepada saya.

N : Ya mas sama-sama.

P : Saya pamit Buk ya, Assalamu'alaikum

N : Wa'alaikumsalam

b. Penjual Produk Barang Berbahan Dasar Kapuk di Desa Tegallingham

Hari/ Tanggal : Sabtu, 14 Maret 2020

Waktu : 08.00 Wita

Lokasi : Di rumah Buk Mariyah

Nama Narasumber : Buk Mariyah
 Pekerjaan : Pedagang produk kapuk

Keterangan

P : Pewawancara

N : Narasumber

P : Assalamu'alaikum

N : Wa'alaikumsalam

P : Mohon maaf mengganggu waktunya sebentar Buk, saya mau menanyakan beberapa hal terkait Tugas Akhir saya tentang Kearifan Penjual dan Pembeli Produk Barang dan Jasa Berbahan Dasar Kapuk Dalam melakukan Transaksi Jual Beli di Desa Tegallinggah.

N : Ooh ya sini dik duduk dulu.

P : Boleh tau Buk bagaimana proses transaksi jual beli yang Ibu terapkan dalam berdagang produk barang dan jasa berbahan dasar kapuk?

N : Sebenarnya proses berdagang sama seperti pedagang pada umumnya, Ibu keliling untuk menawarkan dagangan Ibu kepada masyarakat. Ya, kalo mereka sedang memerlukan bantal atau kasur kapuk biasanya mereka nanya-nanya dulu barangnya seperti apa.

P : Biasanya daerah tempat Ibu berdagang dimana saja?

N : Keliling dik, Ibu biasanya di daerah Timur seperti Banyuning, Jineng Dalem, Penarukan, paling jauh sampai di Bungkulan.

P : Ibu berjualannya bagaimana? Apa menggunakan kios/tempat atau langsung mendatangi rumah-rumah warga masyarakat?

N : Kalau Ibu dari rumah itu ngojek dulu sampai ditempat tujuan. Setelah itu, Ibu jalan kaki menawarkan dagangan Ibu kepada masyarakat mengelilingi jalan setapak demi setapak supaya ada yang membelinya. Pulangnya juga Ibu ngojek dik.

P : Terus, produk barang yang Ibu jual itu hasil buatan sendiri atau bagaimana?

N : Ya, barangnya Ibu buat sendiri terus Ibu jual. Dulunya waktu masih punya modal sendiri Ibu beli bahan bakunya. Ibu nyetok Kapuk yang masih mekulit atau mentah dengan jumlah banyak karen Ibu punya gudang sendiri untuk penyimpanannya. Bahan lain seperti kain, benang, dan jarum juga Ibu nyetok sendiri, biasanya Ibu beli di Toko kain daerah Singaraja. Kalau terkait pembuatan karena Ibu sudah punya keahlian sendiri, ya Ibu buat sendiri saja barangnya. Tapi sekarang semenjak suami Ibu meninggal, Ibu tidak bisa lagi nyetok bahan bakunya. Apalagi sekarang barang dari kapuk itu sudah sangat turun harganya karena peminatnya sedikit. Penyebabnya kalah saing dengan barang yang terbuat dari sepon.

P : Terkait dengan masalah itu, untuk sekarang bahan bakunya Ibu dapat darimana?

N : kalau sekarang bahan bakunya Ibu masih tetap beli cuma tidak sebanyak dulu, karena Ibu modal tidak ada lagi untuk nyetok bahan baku. Tapi syukurnya sekarang sudah banyak ada pemasok di Desa Tegallinggah, baik itu bahan kain, benang, jarum, dan juga kapuk.

P : Terus bahan bakunya Ibu beli dengan pemasok siapa saja?

N : Kalau kain, benang, jarum Ibu beli di Buk H. Rohmi. Tapi kalau kapuk Ibu belinya di Buk Ketut Radiyah namanya.

P : Harga dari masing-masing bahan itu berapa Buk?

N : Harganya bervariasi dik, tergantung ukuran kain yang mau dibeli. Kain ukuran 160 cm itu harganya 125.000, kain ukuran 140 cm harganya 100.000, kain ukuran 120 cm 75.000, dan kain ukuran 100 cm harganya 50.000. Untuk harga benang dan jarum juga bervariasi, Benag kasur harnya 7.000, benang nilon harganya 3.000, sedangkan jarum ukuran kecil harganya 1.500, dan jarum ukuran besar harganya 1.000. biasanya yang mahal itu kapuknya dik, harga satu karung yang sudah halus bisa sampai 120.000 – 150.000.

P : Bagaimana sistem transaksi atau pembayarannya Buk? Apakah langsung dibayar tunai?

N : Kalau pembayarannya bisa langsung tunai dik. Tapi biasanya Buk H. Rohmi memberi keringanan, kalau misalnya Ibu lagi tidak ada modal, Ibu dikasi dulu ngebon atau bayarnya pada saat selesai berjualan. Bukan cuma Ibu yang diberi keringanan seperti itu, pedagang keliling yang lain juga demikian. Tapi Buk H. Rohmi melihat dulu pembelinya, yang diutamakan itu pelanggan yang sering beli bahan di sana dan rajin bayar hutang juga. Pernah kejadian ada yang *miratin* (tidak mau bayar hutang) dia, sering diberikan untuk mengambil bahan-bahan di sana dengan ngebon tapi ada juga yang curang tidak mau bayar dik, malah beli bahan-bahan lagi ditempat lain. Padahal Buk H. Rohmi sering memberi kepercayaan kepada

pelangganya. Niatnya juga membantu supaya pedagang-pedagang kecil itu bisa berjualan.

Kalau kapuk pembayarannya juga sama dik. Intinya kalau Ibu lagi tidak ada modal boleh dulu menggunakan kapuk di Buk Ketut Radiyahnya. Pernah kejadian seperti ini, pada saat pelanggan Ibu ingin membuat kasur, kebetulan kekurangan kapuk. Ibu minta tolong anak Ibu untuk mengambilkan kapuk dulu di Buk Ketutnya nanti pembayarannya setelah Ibu jualan. Disamping itu juga bahan-bahan yang dia jual supaya laku dan banyak pelanggannya.

P : Apakah dari kebijakan yang pemasok berikan itu ada biaya tambahannya Buk?

N : Tidak ada dik, harganya sama seperti harga awal yang Ibu jelaskan tadi.

P : Apakah saat berdagang Ibu juga menerapkan sistem yang diterapkan oleh pemasok?

N : Biasanya Ibu melihat pembeli juga dik, kalau itu pelanggan yang baik Ibu biasanya memberikan harga lebih murah. Terkadang juga kalau mereka tidak mempunyai uang, mereka juga sering beli barang sama Ibu, Ibu kasih dulu mereka ngebon separuh. Ibu juga biar ada untuk bayar ojek pulang. Kemudian sisanya dibayar setelah mereka gajian. Kalau biaya tambahan tidak ada dik.

Ada juga pembeli yang sering lari tidak mau bayar hutang. Itu juga Ibu pakek patokan, untuk selanjutnya Ibu tidak kasih dia ngebon lagi. Tergantung pelangganya saja dik.

P : Apakah barang yang Ibu jual termasuk barang yang bagus?

N : Kalau masalah bagus atau tidak itukan pelanggan yang menilai. Biasanya produk yang buat itu bahannya yang original, artinya bahan bakunya asli semua. Harganya juga lumayan mahal karena bahannya tidak ada campuran apa-apa. Kalau bantal guling itu Ibu kasi harga 30.000/biji, itu juga masih ditawarkan oleh pembeli. Kalau kasur harganya sesuai ukuran dik, ada ukuran 1, 2, 3, dan 4. Untuk ukuran 1 (160 cm) biasanya menghabiskan 4-5 karung kapuk dengan harganya 1.000.000, ukuran 2 (140 cm) menghabiskan 3 karung kapuk dengan harga 800.000, ukuran 3 (140 cm) menghabiskan 2 karung kapuk 500.000, dan ukuran 1 (100 cm) menghabiskan 1 – 1^{1/2} karung kapuk dengan harga 350.000. Tapi sekarang pembeli jarang membuat kasur yang baru karena kalah dengan kasur sepon. Kebanyakan dari mereka hanya membutuhkan jasa servis kasur saja, artinya mereka mempunyai kapuk bekas kemudian kasur itu diservis dengan mengganti kainnya saja. Zaman sekarang pembeli itu sudah pintar menawar barang Ibu. Makanya Ibu susah untuk memberikan harga tinggi, karena sudah kalah saing dengan kasur sepon itu dik.

P : Bagaimana jika barang yang sudah terjual terdapat cacat?

N : Syukurnya sampai sekarang barang yang Ibu jual tidak pernah ada yang cacat dik. Ibu bicara seperti itu karena memang tidak ada pelanggan yang mengeluh seperti itu.

P : Bagaimana cara Ibu memberikan pelayanan kepada pembeli?

N : Seperti yang Ibu jelaskan tadi, Ibu kadang memberikan pelayanan dengan cara membantu bagi mereka yang memang belum ada uang untuk membeli barang Ibu. Selain itu, setiap ada pelanggan yang membeli

barang, Ibu suruh ngecek dulu barangnya dik supaya mereka percaya kalau barangnya tidak cacat.

P : Apakah pernah terjadi perselisihan antara anda dengan pembeli? Jika pernah, bagaimana cara anda menyelesaikan perselisihan tersebut?

N : Tidak pernah, karena Ibu dalam berdagang itu tidak pernah mau curang atau mengakali mereka dik.

P : Apakah pernah terjadi keadaan barang yang sudah dipesan oleh pembeli kemudian dibatalkan? Jika pernah, bagaimana cara Ibu menanggapi masalah tersebut?

N : Pernah dik, waktu itu Ibu sedang berjualan keliling di daerah Jarat (Penarukan) kebetulan di sana Ibu ketemu pelanggan yang berasal dari Jineng Dalem. Dia bilang seperti ini “*Buk kalau harga bantal satu paket bantal berapa? (125.000). Ooh kalau begitu besok bawakan saya bantal satu paket Buk ya ke rumah saya di Jineng Dalem. (Iya)*”. Besoknya setelah Ibu bawakan bantal dia bilang tidak jadi pesan karena masih persiapan hari raya kalau tidak salah. Cara menanggapi masalah seperti itu, hampir setiap kali Ibu berjualan di daerah Jineng Dalem selalu mampir ke rumah dia. Hampir sebulan lebih ibu selalu mampir akhirnya dia jadi beli barang dagangan Ibu.

P : Apa saja langkah-langkah yang Ibu lakukan agar pembeli tetap mempercayai barang yang Ibu tawarkan?

N : Sangat mudah dan sederhana dik, intinya kita berdagang itu harus jujur dan sabar. Kalau sama pelanggan itu terlalu menghitung untung saja, kita harus bisa menyesuaikan dengan karakter mereka. Dengan begitu mereka

tidak akan berpindah ke pedagang lain. Masing-masing pedagang kapuk di Tegallingah itu punya pelanggan dik. Pernah kejadian seperti ini, waktu itu pelanggan Ibu di daerah penarukan ingin membeli bantal, kebetulan ada pedagang lain yang berjualan di sana. Pelanggan Ibu ini masih bisa menahan karena dia menunggu Ibu datang berjualan di sana dan membeli bantal dengan Ibu. Pada intinya begini dik, kalau pelanggan itu sudah percaya dengan kita, mereka tidak akan membeli barang kecuali barang kita.

P : Berapakah harga masing-masing barang yang Ibu tawarkan kepada pembeli?

N : Ibu sudah jelaskan tadi di awal.

P : Berapa keuntungan yang Ibu dapat setiap hari?

N : kalau keuntungan itu tidak menentu dik, terkadang bersih Ibu dapat 30.000/hari, kadang 50.000/hari, kadang juga impas dik. Biasanya Ibu dapat keuntungan lumayan itu kalau ada yang membuat kasur baru.

P : Apakah keuntungan tersebut cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari?

N : Kalau Ibu melihat dari berkahnya dik. Syukur keuntungan sebesar itu cukup untung sehari-hari. Prinsip Ibu lebih baik dapat sedikit hasil kejujuran daripada dapat banyak hasil curang. Percuma dapat banyak dik kalau hasil curang sama artinya tidak berkah rejekinya.

P : Bagaimana sistem penetapan harga yang anda terapkan kepada pembeli dalam berdagang?

N : Ibu memberi harga misalkan 100.000, kemudian ditawar oleh pelanggan kalau sekiranya harga itu memberi keuntungan untuk ya Ibu kasih. Keuntungan yang dimaksud itu bukan hanya uang dik, tapi Ibu melihat juga supaya pelanggan itu nyaman tawar menawar sama Ibu. Jadi harus ada hubungan timbal baliknya.

P : Ooh begitu Buk ya. Saya jadi paham banyak tentang proses penjualan yang Ibu jelaskan dari awal samapai akhir. Mudah-mudahan usahanya lancar terus Buk ya. Terimakasih atas kesempatan waktunya dan ilmu yang Ibu berikan.

N : Ya, sama-sama dik.



Hari/ Tanggal : Sabtu, 14 Maret 2020
 Waktu : 10.00 Wita
 Lokasi : Di rumah Buk Jami'ah
 Nama Narasumber : Buk Jami'ah
 Pekerjaan : Pedagang produk kapuk

Keterangan

P : Pewawancara

N : Narasumber

P : Assalamu'alaikum

N : Wa'alaikumsalam

P : Mohon maaf mengganggu waktunya sebentar Buk, saya mau menanyakan beberapa hal terkait Tugas Akhir saya tentang Kearifan Penjual dan Pembeli Produk Barang dan Jasa Berbahan Dasar Kapuk Dalam melakukan Transaksi Jual Beli di Desa Tegallinggah.

N : Ooh ya sini dik duduk dulu.

P : Boleh dijelaskan Nek, bagaimana proses transaksi jual beli yang Nenek terapkan?

N : Proses nenek jualan itu keliling menawarkan bantal, guling, jasa pembuatan kasur, jasa servis kasur. Caranya berdagang jalan kaki mengelilingi rumah-rumah masyarakat.

P : Dimana saja daerah tempat Nenek berdagang?

N : Di daerah Barat dan Timur. Kalau di daerah barat tempatnya seperti Labuan Aji, Banjar, dan Kaliasem. Sedangkan di daerah Timur seperti

Jalak Putih, Banyuning, Penarukan, Sangsit, Bungkulan, Jagerage, Kubutambahan, sampai di daerah Air Sanih itu paling jauh dah nak. Tapi Nenek lebih sering ke daerah Timur berdagangnya karena pelanggannya juga sudah banyak di sana.

P : Nenek berdagangnya bagaimana? Apa menggunakan kios/tempat atau langsung mendatangi rumah-rumah warga masyarakat?

N : Nenek berdagang biasanya sama cucu nak. Berangkat dari rumah naik motor sampai di tempat berdagang mengelilingi kampung menawarkan barangnya. Cucu Nenek juga membantu keliling berjualan sama seperti Nenek.

P : Terus, produk barang yang Nenek jual itu hasil buatan sendiri atau bagaimana? Bahan bakunya didapat darimana?

N : Ya Nenek membuatnya sendiri. Mulai dari membuat bantang bantal dan bantang kasur sampai pengisian kapuk dan jadi barang kemudian Nenek jual. Untuk bahan baku biasanya Nenek hanya beli kain, benang dan jarum. Untuk kapuknya Nenek biasanya nyetok atau menyimpan kapuk dengan jumlah yang lumayan banyak. Jadi Nenek beli kapuknya cuma sekali saja. Kalau ingin membuat barangnya tinggal mengambil kapuk di gudang. Tapi sebelumnya kapuknya di kupas dulu, setelah itu sisihkan dari batunya, kemudian kapuknya dijemur supaya kering dan kandungan airnya hilang dan tidak menggumpal.

P : Apakah nenek pernah mendapat kesulitan dalam mencari bahan baku?

N : Kalau dulu kendalanya cuma tempat pembelian kain, benang, dan jarum saja yang jauh Nak. Dulu Nenek harus ke kota dulu beli bahan bakunya.

Kalau sekarang semua sudah ada di Desa Tegallinggah, mulai dari pemasok kain, benang, jarum, dan kasur. Hanya saja saat ini Nenek tidak bisa lagi nyetok atau memasok kapuk Nak, karena tidak ada modal lagi.

P : Terus bahan bakunya Nenek beli dengan pemasok siapa saja?

N : Kalau kain, benang, jarum Nenek beli di Buk Hj. Rohmi dan Ketut Radiyah. Tapi kalau kapuk Ibu belinya di Buk Ketut Radiyah dan Buk Cik Bah.

P : Harga dari masing-masing bahan itu berapa Nek?

N : Benang yang digunakan ada dua jenis Nak yaitu benang kasur dan benang nilon. Kalau benang kasur itu harganya 7.000 yang bagus sedangkan benang nilon itu harganya 3.000. Jarum juga ada dua jenis yaitu jarum besar dan jarum kecil. Kalau jarum besar itu harganya 1.500 sedangkan yang kecil harganya 1.000. Selanjutnya kain juga berdasarkan ukuran biasanya ukuran 1, 2, 3, 4. Ukuran 1 (160 cm) harganya 125.000, ukuran 2 (140 cm) harganya 100.000, ukuran 3 (120 cm) harganya 75.000, dan ukuran 4 (100 cm) harganya 50.000.

P : Bagaimana sistem transaksi atau pembayarannya Nek? Apakah langsung dibayar tunai?

N : Kalau pembayaran itu tergantung kemampuan Nenek, artinya boleh dibayar tunai boleh juga *nganggeh* (ngebon). Kalau lagi tidak ada modal biasanya Nenek ngambil dulu bahan baku Nak. Pembayarannya nanti setelah Nenek selesai berdagang keliling. Kalaupun dagangannya belum laku boleh tidak bayar dulu sampai dagangannya laku.

P : Apakah Nenek merasa terbantu dengan sistem pembayaran seperti itu?

N : Tentu Nak, Nenek merasa sangat dibantu. Apalagi Nenek inikan sudah tua dan modal juga tidak terlalu banyak. Jadi mereka selaku pemasok sama sekali tidak keberatan memberikan sistem seperti itu. Mereka sudah lama memberikan kepercayaan seperti itu terhadap pelanggan-pelanggannya. Asalkan kita rajin membayar hutang dan tidak berlaku curang. Kalau dibilang mencari keuntungan materi seperti itu tidak karena mereka itu sudah mempunyai cabang toko kasur di beberapa daerah di kota. Keuntungannya pasti lumayan didapatkan dari sana. Jadi Nenek berpikir kalau tidak karena dasar membantu untuk apalagi.

P : Apakah dari kebijakan yang pemasok berikan itu ada biaya tambahannya Nek?

N : Tidak ada Nak, harganya sama seperti harga awal yang Nenek jelaskan tadi.

P : Apakah saat berdagang Nenek juga menerapkan sistem yang diterapkan oleh pemasok?

N : Kalau masalah berdagang sering Nenek berikan keringanan untuk pembeli apalagi pelanggan. Terkadang kalau mereka tidak ada uang Nenek kasi ngebon dulu barangnya. Bayarnya nanti ketika sudah ada uang atau pas gajian. Kalau kita dagang jangan cuma mencari keuntungan uang saja, tapi hubungan yang baik kepada pembeli juga itu perlu Nak. Kalau kita baik dan jujur berdagang mereka pasti senang dengan Nenek. Apalagi Nenekkan kerja di jalan, takut nanti jika terjadi sesuatu atau Nenek kenapa-napa di jalan, kan bisa ada yang membantu.

P : Apakah barang yang Nenek jual termasuk barang yang bagus?

N : Ini yang paling penting. Kalau bantal dan guling yang Nenek jualkan bahannya itu ada yang menggunakan kapuk baru semua ada juga yang kapuknya campuran. Kalau untuk bantal dan guling menggunakan kapuk baru harganya kisaran 30.000 sampai 40.000, sedangkan kalau menggunakan kapuk campuran harganya kisaran 20.000 samapi 25.000. Kalau Nenek menggunakan kapuk baru dengan harga sekian jarang ada yang membelinya Nak. Apalagi sekarang sudah kalah dengan bantal-bantal dengan bahan sepon. Bantal dengan kapuk baru Nenek jual hanya pada saat ada yang memesan saja Nak. Oleh karena itu, barang yang Nenek tawarkan itu kebanyakan menggunakan kapuk campuran, kualitasnya masih dibawah kapuk baru, dan pembeli juga lebih tertarik. Intinya Nenek pasti kasi penjelasan perbandingan antara bantal dengan bahan kapuk baru dan kapuk campuran. Tujuannya supaya mereka tidak salah menilai barang-barang yang Nenek jual..

P : Bagaimana jika barang yang sudah terjual terdapat cacat?

N : Syukurnya sampai sekarang barang yang Nenek jual tidak pernah ada yang cacat Nak. Biasanya kalo ketemu pelanggan Nenek sering mendapat omongan seperti ini "*Buk bantalnya sudah pesek/kempes*". Sepontan saja Nenek jawab ban motor aja kalo sering dipakai bisa kempes apalagi Cuma bantal. Mereka juga tidak terlihat marah Nenek bicara seperti itu, karena sudah terbiasa dengan candaan-candaan seperti itu selama Nenek berdagang.

P : Bagaimana cara Nenek memberikan pelayanan kepada pembeli?

N : caranya memberikan kenyamanan kepada pembeli. Nenek tidak memberikan mereka barang yang bahanya dari bahan yang keras. Bantal-bantal yang Nenek jual murni bahannya dari kapuk. Selain itu, kalo kita berjualan itu harus jujur. Selain itu juga harus sama-sama saling membantu, kalo Nenek membantunya dengan memberikan keringanan harga.

P : Apakah pernah terjadi perselisihan antara Nenek dengan pembeli? Jika pernah, bagaimana cara Nenek menyelesaikan perselisihan tersebut?

N : Tidak pernah, karena Nenek dalam berdagang itu tidak pernah mau curang atau mengakali mereka Nak. Apalagi Nenek paling takut sama pelanggan yang galak.

P : Apakah pernah terjadi keadaan barang yang sudah dipesan oleh pembeli kemudian dibatalkan? Jika pernah, bagaimana cara Nenek menanggapi masalah tersebut?

N : Tidak pernah Nak.

P : Apa saja langkah-langkah yang Nenek lakukan agar pembeli tetap memercayai barang yang Nenek tawarkan?

N : Yang penting jujur, tidak curang, sering mampir ke rumah pelanggan walaupun hanya sekedar bercerita, dan bisa saling membantu. Nenek sering diberikan sembako seperti beras, gula, dan lain-lain oleh pelanggan, karena penilaian mereka bahwa Nenek itu kalau berdagang polos, tidak pernah curang. Selain itu juga kadang Nenek dikasi baju dan rok.

P : Berapakah harga masing-masing barang yang Nenek tawarkan kepada pembeli?

N : Harga bantalkan sudah Nenek jelaskan. Kalau kasur ukuran 1 itu harganya 900.000 sampai 1.000.000, ukuran 2 harganya 700.000 – 800.000, ukuran 3 harganya 500.000, dan ukuran 4 harganya 350.000 – 400.000. Kalau jasa servis kasur biasanya Nenek berikan harga sesuai ukuran kain yang mereka beli dan ongkos servisnya antara 100.000 samapi 300.000.

P : Berapa keuntungan yang Nenek dapat setiap hari?

N : Kalau keuntungan itu tidak menentu Nak, terkadang bersih Nenek dapat 30.000/hari, kadang 45.000/hari, kadang juga impas dik. Biasanya Nenek dapat keuntungan lumayan itu kalau ada yang membuat kasur baru.

P : Apakah keuntungan tersebut cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari?

N : Cukup Nak, yang penting Nenek berdagang itu tidak curang. Pasti hasilnya lebih berkah nantinya.

P : Bagaimana sistem penetapan harga yang anda terapkan kepada pembeli dalam berdagang?

N : Ya seperti yang Nenek jelaskan di awal tadi, harga diperoleh kalau Nenek dan pembeli sudah sepakat dan ada tawar-menawarnya terlebih dahulu. Selain itu, kalau Nenek memberikan harga dengan pembeli yang terlihat kurang mampu, kadang Nenek memberikan harga yang lebih murah.

P : Ooh begitu Nek ya. Saya jadi paham banyak tentang proses penjualan yang Nenek jelaskan dari awal samapai akhir. Mudah-mudahan usahanya

lancar terus Nek ya. Terimakasih atas kesempatan waktunya dan ilmu yang Nenek berikan.

N : Ooh ya sama-sama Nak.



c. Pembeli Produk Barang Berbahan Dasar Kapuk di Desa Tegallingsah

Hari/ Tanggal : Minggu, 15 Maret 2020

Waktu : 08.00 Wita

Lokasi : Di rumah Mbak Endang

Nama Narasumber : Mbak Endang

Pekerjaan : Wiraswasta

P : Selamat pagi mbak.

N : Selamat Pagi dik. Ada apa ya?

P : Sebelumnya mohon maaf saya mengganggu mbak. Begini, saya meminta waktu sebentar untuk menanyakan bebearap hal terkait Tugas Akhir saya tentang Kearifan Penjual dan Pembeli Produk Barang dan Jasa Berbahan Dasar Kapuk Dalam melakukan Transaksi Jual Beli di Desa Tegallingsah.

N : Ooh ya silahkan dik.

P : Saya mulai dari pertanyaan pertama, apa mbak sering membeli produk berbahan dasar kapuk seperti bantal, guling, dan kasur kepada pedagang yang berjualan kasur keliling?

N : Ooh itu, sebenarnya tidak terlalu sering dik. Tapi kalau saya lagi butuh produk-produk tersebut ya saya beli di pedagang keliling itu.

P : Kenapa mbak bisa tertarik dengan produk tersebut? padahal sekarang ada bantal dan kasur yang lebih empuk yang bahannya dari sepon?

N : Setiap orangkan memiliki selera yang berbeda dik. Kalau mbak memamng sudah dari dulu nyaman menggunakan bantal dan kasur berbahan kapuk. Soalnya tidak terlalu panas juga saat tidur.

P : Bagaimana proses transaksi jual beli yang diterapkan oleh pedagang produk barang dan jasa berbahan dasar kapuk?

N : Transaksinya masih sederhana dik. Merekakan masih berjualan keliling, ada yang mbak perhatikan menggunakan motor, ada juga yang berjalan kaki. Jadi proses transaksinya secara langsung, mbak juga bisa melihat dan memilih barangnya secara langsung.

P : Menurut anda, apakah pedagang produk barang berbahan dasar kapuk menerapkan nilai-nilai sosial kepada anda seperti sistem saling percaya, saling membantu, kejujuran dalam berdagang? Jika ya, apakah ada biaya tambahan yang diberikan kepada anda?

N : Kalau tentang nilai-nilai yang adik maksud itu mbak kurang paham dik. Tapi pedagang yang menawarkan barangnya ke mbak orangnya sudah agak tua dik. Kalau mbak melihat orangnya polos, sering juga mbak dikasi ngebon dulu kalau misal lagi tidak ada uang. Pedagangnya juga sering berjualan dan lewat depan rumah mbak. Kalau dibilang jujur menurut mbak memang jujur. Soalnya setiap kali mbak membeli barangnya bahan-bahan yang digunakan masih bagus. Harganya juga terjangkau sebanding dengan harga di pasar. Jadi daripada mbak keluar uang bensin lagi mending mbak belinya sama pedagang yang biasa keliling dik.

Pedagangnya juga sering nitip kapuk di rumah mbak dik. Kasihan juga kalau kapuknya dibawa pulang bolak-balik makanya mbak kasi nitip di rumah. Karena sudah sering seperti itu jadi mbak tahu bagaimana karakter pedagangnya. Kadang mbak juga kasihan melihatnya sudah tua masih berjalan keliling untuk dagang.

- P : Apakah barang yang anda beli termasuk barang yang berkualitas bagus?
- N : Kalau menurut mbak barangnya bagus dik. Empuk juga kalau dipakai tidur. Tapi cepat juga kempesnya, itu juga sending dengan harga yang ditawarkan dik.
- P : Apakah barang yang anda beli pernah terdapat cacat? Jika pernah, apakah barang tersebut diganti rugi oleh pedagang atau tidak?
- N : Tidak pernah barang yang mbak terima itu cacat dik. Pernah kejadian seperti ini, mbak penasaran dengan isi bantalnya kemudian mbak coba buka jaritannya ternyata isinya dicampur antara kapuk bekas dengan kapuk baru. Besoknya saat mbak komplin ke pedagangnya dia memberikan penjelasan ke mbak tentang masalah bahan dan harga yang ditwarkan. Ternyata kapuk murni itu memang mahal, kalau pedagang memberikan harga murah dengan bahan yang mahal sama saja mereka tidak mendapat apa-apa. Setelah diberikan penjelasan seperti itu mbak bisa terima, mbak juga melihat pedagangnya baik makanya tidak terlalu banyak komplin.
- P : Bagaimana pelayanan yang diberikan pedagang terhadap mbak selaku pembeli?
- N : Pelayanannya baik dik. Dulu kalau mbak belanja biasanya cerewet, tapi pedagang masih bisa sabar menghadapi pembeli seperti mbak ini. Mbak juga sering diberikan kepercayaan kepada pedagang. Sering ngambil dulu barang, bayarnya belakangan saat sudah gajian.
- P : Apakah pelayanan yang diberikan pedagang memberikan kepuasan terhadap mbak? Jika ya/tidak, kenapa?

N : Ya, intinya mereka itu mudah beradaptasi dengan lingkungan. Jadi mbak merasa nyaman saja, tidak pernah merasa dicurangi atau dibohongi.

P : Apakah mbak pernah merasa dirugikan oleh pedagang? Jika ya, solusi apa yang diberikan si pedagang kepada mbak?

N : Kalau dirugikan sih tidak pernah dik. Cuma kejadian yang tadi mbak ceritakan itu saja dah. Tapi mbak bisa memaklumi setelah mendengar penjelasan dari pedagangnya.

P : Berapa harga masing-masing barang yang ditawarkan pedagang kepada anda?

N : Kalau bantal harganya 30.000/biji, tapi mbak tawar dengan harga 25.000 sudah diberikan. Kalau kasur mbak tidak pernah buat dik, tapi kalau servis kasur pernah. Harganya waktu itu 200.000, harga itu sudah termasuk upah dan kainnya.

P : Apakah pedagang memberikan keringan harga kepada anda?

N : Sering dik. kadang mbak hanya diberikan harga pokoknya saja. Tapi mbak juga sering memberikan sembako ke pedagangnya seperti beras, gula, dan yang lainnya. Kalau hubungannya sudah baik tidak ada lagi kekhawatiran bagi mbak dik.

P : Ooh ya mbak. Itu saja yang perlu saya tanyakan ke mbak. Saya ucapkan terima kasih karena sudah meluangkan waktunya untuk saya. Terima kasih juga sudah memberikan informasi kepada saya mbak.

N : ya dik sama-sama. Mudah-mudahan tugasnya cepat selesai ya.

P : ya mbak, saya pamit.

Lampiran 03. Dokumentasi-Dokumentasi

1. Dokumentasi Proses Produksi





2. Dokumentasi Produk Barang Berbahan Dasar Kapuk

a. Kasur



b. Bantal



c. Guling

