

A. Hasil wawancara dengan Ibu Munawarah selaku pedagang pakaian di Pasar Beringharjo

1. Sudah berapa lama Anda berjualan pakaian di Pasar Beringharjo?

*“Kurang lebih ya 5 tahun mbak.”*

2. Berapa omset yang Anda dapatkan dalam satu bulan?

*“Kita itu jarang mbak ngecek per bulan biasanya itu harian, tapi ya kira-kira sekitar 30an juta lah mbak.”*

3. Bagaimana strategi pemasaran yang Anda gunakan?

*“Ya cuma menawarkan gini aja mbak.”*

4. Apakah dalam penjualan Anda menerapkan sistem kredit? Jika ya, apakah ada biaya tambahan dalam sistem kredit?

*“Gak ada sih mbak, semuanya tunai aja biar gampang”*

5. Apakah harga yang Anda tawarkan pada tiap konsumen selalu sama?

Jika tidak, mengapa demikian?

*“Kita ada bandrol mbak jadi nanti kalo ada pengambilan 1 apa 2 biasanya harga pas, tapi nanti kalo ambil banyak kan grosir. Jadi harga satuan sama grosir beda mbak. Kalo lebaran apa hari-hari besar gitu harga kita tetep sama kok mbak. Naikin harganya paling kalo dari Jakarta naik baru kita naikin juga, kita kasih tau konsumen. Kita gak pernah naikin harga mbak, kalo kulakannya segitu ya harganya segitu gak berubah-ubah.”*

6. Apakah Anda juga berjualan melalui *onlineshop*? Jika ya, apakah barang yang diiklankan adalah barang yang sesuai dengan barang sebenarnya atau menggunakan katalog? Jika menggunakan katalog akankah Anda memberitahu pada konsumen keadaan barang yang sebenarnya?

*“Gak ada online mbak, gak mau aja mbak soalnya harus buka rekening juga to mbak harus detail juga agak ribet nanti saya. Cuma kalo ada*

*pelanggan yang minta gambar-gambar gitu baru kita kirimin secara personal.”*

7. Apakah Anda menyortir dan mengecek kembali barang yang akan Anda jual?

*“Kita tu nyortirnya malah kalo ada barang baru yang dateng gitu mbak tapi ya gak selalu juga sih mbak biasanya malah langsung kalo ada pembeli kita bilang ini ada yang sobek atau cacat terus nanti kita bendel gini di jadiin satu kita sendirikan. Jarang kalo harus ngecek satu-satu soalnya barang kalo dateng kan bagoran mbak. Kalo ada yang beli saya udah kasih tau buat cek barang aja dulu bareng-bareng di toko nanti kalo ada yang sobek kita tarik.”*

8. Apakah pernah ada barang yang sudah di beli konsumen ternyata terdapat cacat? Lalu bagaimana menyikapinya, bisa di tukar atau tidak?

*“Sejauh ini gak ada sih mbak yang kaya gitu, soalnya sebelum di bawa pulang pasti saya suruh cek dulu, ya kalo rumahnya deket gak papa kalo jauh kan kasihan. Bisa di tuker lagi mbak kalo ada yang rusak yang penting ada notanya. Tapi ada juga kalo yang gak sempet ngecek yang penting percaya aja gitu umpama ada yang sobek difoto dikirim ke saya langsung.”*

9. Apakah pernah terjadi perselisihan antara Anda dan pembeli? Jika ya, apa masalahnya dan bagaimana cara menyelesaikannya?

*“Enggak ada mbak alhamdulillah aman semua. Banyak ibu-ibu sih mbak pelanggannya jadi kita juga enjoy aja.”*

10. Apakah pernah ada konsumen yang membatalkan transaksinya ketika penjual dan pembeli sudah sepakat (*deal*)? Jika pernah, bagaimana cara menanggapi?

*“Pernah mbak, tapi ya gak papa namanya rejeki kan mbak. Prinsipnya kalo saya lho mbak cari temen dulu aja di banyakin koneksi.”*

11. Apakah Anda selalu memberi informasi pada konsumen tentang keadaan barang dagangan Anda?

*“Iya selalu mbak tapi biasanya ada pelanggan yang udah terlanjur suka ini ada sobek gak papa wes yang penting di diskon, kalo puasa-puasa gitu mbak biasanya. Soalnya modelnya kita kan gak banyak ya paling cuma 4 atau 5 gitu terus ganti model terus, “saya suka” tapi kan udah kita kasih tau “maaf bu ini sobek” mungkin sobeknya yang gak ke jahit cuma yang ringan-ringan aja sih mbak “gak papa nanti tak jahit e sendiri tapi di diskon” kalo pelanggan mau ya gak papa.”*

B. Hasil wawancara dengan Ibu Tiwi selaku pedagang pakaian di Pasar Beringharjo

1. Sudah berapa lama Anda berjualan pakaian di Pasar Beringharjo?

*“3 tahun mbak.”*

2. Berapa omset yang Anda dapatkan dalam satu bulan?

*“30an juta kali ya mbak ya.”*

3. Bagaimana strategi pemasaran yang Anda gunakan?

*“Biasanya kan kita ada kaya HP kios tapi cuma buat pelanggan, sama toko ini aja sih mbak.”*

4. Apakah dalam penjualan Anda menerapkan sistem kredit? Jika ya, apakah ada biaya tambahan dalam sistem kredit?

*“Enggak, tunai. Susah kalo kredit mah mbak.”*

5. Apakah harga yang Anda tawarkan pada tiap konsumen selalu sama? Jika tidak, mengapa demikian?

*“Kan kalo kita ngeshare via online WA gitu biasanya udah tau harganya, kita kasih harga grosir kalo yang langganan lho kalo yang baru-baru pertama mereka pasti nawar kan tapi ya kita tungguin aja kalo belinya 1 berapa 3 berapa tapi kalo langganan biasanya udah tau.”*

6. Apakah Anda juga berjualan melalui *onlineshop*? Jika ya, apakah barang yang diiklankan adalah barang yang sesuai dengan barang sebenarnya

atau menggunakan katalog? Jika menggunakan katalog akankah Anda memberitahu pada konsumen keadaan barang yang sebenarnya?

*“kalo kita kan biasanya emang ada kaya HP kios nanti itu buat jualan nanti kalo ada yang mau tau barang-barang baru kan kita share di grup, kita punya grup pelanggan atau kalo yang gak mau pake grup biasanya kita post di status gitu-gitu lah mbak. Soalnya kan kita emang punya gambarnya jadinya kan mereka bisa nanya-nanya. Biasanya kita dapet gambar dari garmennya tapi kalo dia mau minta fotoin sek asli ya kita fotoin kalo mau tau bahannya ya tinggal dateng aja ke toko.”*

7. Apakah Anda menyortir dan mengecek kembali barang yang akan Anda jual?

*“enggak, kita tata aja. Paling cuma ngecek barang ada berapa. Umpama ada barang yang rusak gitu biasanya ada yang bisa dituker ada yang enggak juga, tapi kalo sekarang umpama dari pihak garmen gak bisa dituker ya kita mundur daripada pembeli kita yang mundur kan mbak.”*

8. Apakah pernah ada barang yang sudah di beli konsumen ternyata terdapat cacat? Lalu bagaimana menyikapinya, bisa di tukar atau tidak?

*“Nah ini mbak kalo buat konsumen kita suruh buka kita suruh coba diteliti maksudnya kan kita jadi tau kalo barangnya utuh kalo nanti balik lagi ada yang sobek kan kita tau kalo yang nyobekin bukan dari sini, rusak jahitan sama sobek dia pake kan beda.”*

9. Apakah pernah terjadi perselisihan antara Anda dan pembeli? Jika ya, apa masalahnya dan bagaimana cara menyelesaikannya?

*“Pernah, tapi ya biasa aja saya nangepinya.”*

10. Apakah pernah ada konsumen yang membatalkan transaksinya ketika penjual dan pembeli sudah sepakat (*deal*)? Jika pernah, bagaimana cara menanggapinya?

*“Sejauh ini gak pernah ada mbak.”*

C. Hasil wawancara dengan Ibu Ari selaku pedagang pakaian di Pasar Beringharjo

1. Bagaimana strategi pemasaran yang Anda gunakan?

*“Begini saja mbak nawar-nawarin di kios, kalo langganan udah langsung dateng.”*

2. Apakah dalam penjualan Anda menerapkan sistem kredit? Jika ya, apakah ada biaya tambahan dalam sistem kredit?

*“Tunai semua mbak dari saya awal jualan disini.”*

3. Apakah harga yang Anda tawarkan pada tiap konsumen selalu sama? Jika tidak, mengapa demikian?

*“Gak ada yang dibedakan mbak semuanya sama, dari langganan yang baru pertama beli harganya sama aja. Kan ada harga grosir sama ecer jadi ya tergantung jumlah belinya berapa. Lebaran apa hari-hari besar gitu juga sama aja mbak kalo pun ada kenaikan ya cuma sedikit itupun menyesuaikan.”*

4. Apakah Anda juga berjualan melalui *onlineshop*? Jika ya, apakah barang yang diiklankan adalah barang yang sesuai dengan barang sebenarnya atau menggunakan katalog? Jika menggunakan katalog akankah Anda memberitahu pada konsumen keadaan barang yang sebenarnya?

*“Ada mbak tapi yang mengurus biasanya anak saya, kalo saya sendiri kurang paham dengan kayak gitu saya pasrahkan saja ke anak saya mbak. Paling kalo saya ngertinya cuma ngirim-ngirim foto lewat WA aja.”*

5. Apakah Anda menyortir dan mengecek kembali barang yang akan Anda jual?

*“kalo harus ngecekin satu-satu tiap hari ya capek mbak barang seabrek gini kan, kita ambil gampangnya ajalah kalo pas lagi ada yang beli gitu soalnya biasanya pembeli itu lebih teliti dari kita mbak.”*

6. Apakah pernah ada barang yang sudah di beli konsumen ternyata terdapat cacat? Lalu bagaimana menyikapinya, bisa di tukar atau tidak?

*“disini barang bisa ditukar mbak kalo memang kesalahan dari kami yang penting barang masih utuh ada tagnya dan ada nota yang paling penting mbak. Apalagi kalo yang udah langganan pasti bisa nukernya mbak kan udah sama-sama kenal juga kan. Kalo saya prinsipnya jangan sampai ada yang rugi mbak, selagi saya juga bisa nuker ke garmennya konsumen juga bisa nukerin.”*

7. Apakah pernah terjadi perselisihan antara Anda dan pembeli? Jika ya, apa masalahnya dan bagaimana cara menyelesaikannya?

*“Alhamdulillah belum pernah ada mbak, saya selalu mencoba memberikan yang terbaik untuk pelanggan, karena emosi tidak menghasilkan apa-apa.”*

8. Apakah pernah ada konsumen yang membatalkan transaksinya ketika penjual dan pembeli sudah sepakat (*deal*)? Jika pernah, bagaimana cara menanggapi?

*“biasalah mbak namanya juga jualan, tiba-tiba gak jadi beli. Saya jadiin pelajaran aja gak saya ambil hatilah mungkin tidak cocok lagian rejeki gak akan kemana.”*

# Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Strategi Pemasaran (studi kasus pedagang pakaian di pasar Bringharjo)

## ORIGINALITY REPORT

6%

SIMILARITY INDEX

7%

INTERNET SOURCES

1%

PUBLICATIONS

1%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

1

[docobook.com](http://docobook.com)

Internet Source

4%

2

[administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id](http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id)

Internet Source

2%

3

[www.wisatajogja.co.id](http://www.wisatajogja.co.id)

Internet Source

1%

Exclude quotes  On

Exclude matches  < 1%

Exclude bibliography  On