

## DAFTAR PUSTAKA

- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta. 2016),
- M Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: kencana pranada media,
- Sudarto, *Metodologi Penelitian Filsafata*. (Jakarta: Raja Grafindo Persada,
- Hadi Sutrisno, *Metodologi Research Jilid I*. (Yogyakarta: Andi Offset, 1993),
- Husein Umar, *Metode Riset Bisnis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama,
- Latukau, F., Amin, D., & Huapea, M. K. (2022). Perekonomian Masyarakat Pesisir Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Negeri Morella). *Amal: Jurnal Ekonomi Syariah*, 3(02).
- Suharismi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. (Jakarta: PT. RinekaCipta, 2002),
- Umi Narimawati, *Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif, Teori dan Aplikasi*,(Bandung:AgungMedia,2008)
- Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*, edisi revisi, cetakan ke-2 (Bandung: PT.Remaja Rosdakarya, 2010),
- Ronny Hanitijo, Soemitro, *Metode Penelitian dan Jurimetri*. (Jakarta: Ghalia Indonesia,1990),
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta. 2016),
- Hadi Sutrisno, *Metodologi Research Jilid I*. (Yogyakarta: Andi Offset, 1993),
- Husein Umar, *Metode Riset Bisnis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2002),
- Suharismi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. (Jakarta: PT. RinekaCipta, 2002),
- Umi Narimawati, *Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif, Teori dan Aplikasi*,(Bandung: Agung Media, 2008)

- Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*, edisi revisi, cetakan ke-2 (Bandung: PT.Remaja Rosdakarya, 2010),
- Ronny Hanitijo, Soemitro, *Metode Penelitian dan Jurimetri*. (Jakarta: Ghalia Indonesia,1990),
- Abd. Muntholip, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Islam*, Attanwir Jurnal KajianKeislaman dan Pendidikan Volume 01, Nomor 01 (April 2012)
- Almizan dengan judul “Distribusi Pendapatan: Kesejahteraan Menurut Konsep EkonomiIslam”, dalam jurnal Maqdis, Vol 1, No.1, Januari-Juni 2016,
- Mahyu Danil, “Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen”, *Journal Ekonomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh*, Vol. IV No. 7:9.
- Ade Tri Putra. 2019 *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Tingkat Kepuasan Konsumen Pada Peraturan umum Instalasi Listrik PT konsuil Perdana Indonesia Wilayah Bengkulu*. Skripsi: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
- Fadila Latukau, Darwis Amin, M. Khadafi Haupea, M. K. (2022).Perekonomian Masyarakat Pesisir Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Negeri Morella).Amal: Jurnal Ekonomi Syariah, 3(02).
- Fahmi F. R. dan Agus Hermani D. S. 2020 Pengaruh Harga Dan Kualiatas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen (Studi Pada Konsumen Rainbow Creativel Semarang. Jurnal Administrasi Bisnis. 9 (4):
- Hilma Tulmakia S. 2021 *Analisis Kualitas Pelayanan Dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Alfamidi Kota Ambonn)*. Skripsi: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ambon.
- <https://hes.unida.gontor.ac.id/kepuasan-konsumen-dalam-perspektif-islam/>  
Diakses Pada Tanggal, 24 September 2019, pukul: 11:54
- <https://www.kumpulanpengertian.com/2019/01/pengertian-kepuasan-pelanggan-menurut.html?m=1>. Diakses Pada Tanggal 12 Februari 2023, pukul 06:17
- Iwardono SP. 1994. *Teori Ekonomi Mikro*. Jakarta: Gunardama.
- Lendy Zelviean Adhari. 2021. *Kepuasan Pelangan Dan Pencapaian Brand*

*Trust*. Jawa Timur: CV. Penerbit Qiara Media.

Mujahid. Nasyirah N. Syamsul R. Rijal. 2022 Keputusan Konsumen Dalam Pembelian Pakaian bekas (Cakar) Di Kota Makassar. *Jurnal Sinar Manajemen*. 09 (01): 137

Rosnaini Daga. 2017. *Citra, Kualitas Produk, Dan Kepuasan Pelanggan*. Makassar: Global ResearchAnd Consulting Institute.

Rindho S. 2020 *Pengaruh harga dan Kualiatas Terhadap keputusan Pembelian pada Distro Label Store Pekanbaru*. Skripsi: Universitas Islam Riau Pekanbaru.

Rorong G. A. Lucky F. T. Danny D. S. M. 2021. Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pakaian Bekas Import Di Pasar Baru Longowan. *Jurnal Administrasi Bisnis, Ilmu Sosial Dan Politik*. 2 (3):

Reza E.W. 2016 Pengaruh Customer Experience Terhadap Loyalitas Pelanggan dengan kepuasan Pelanggan Sebagai Variabel Intervening (Studi Pada Konsumen Mie Rampok Tahanan Surabaya). *Jurnal Ilmu Manajemen*. 4 (3): 2.

Sardono Sukirno. 2001. *Pengantar Teori Makro Ekonomi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. Universitas Lambung Mangkurat.

Widyaningsih P. A., Haris H. dan Ahmad I. 2022 *Pengaruh harga Dan Lokasi Terhadap Kepuasan Pelangan*. Skripsi: Universitas Muhammadiyah Jember.

**LAMPIRAN I**  
**Tabel wawancara**

**Keterangan :**

- A. Peneliti  
B. Informan

**Informan pertama:**

- Nama : ibu samidri  
Usia : 41 tahun  
Pekerjaan : pedagang Tempat tinggal : Desa Rumeon

Tabel wawancara 1.2

No	Keterangan	wawancara
1	A:	<b>Kapan ibu/bapak memulai bisnis?</b>
	B:	Baru dua tahun yang lalu sekitar tahun 2021
		<b>Bagaimana bisnis itu dimulai?</b>
		<i>Kalau dibilang yah dari nol, alhamdulillah</i>
		<b>Mengapa ibu bapak memilih bekerja sebagai pedagang?</b>
		<i>, mungkin karena ada darah-darah dagang</i>
		<b>Bagaimana aktivitas transaksi jual beli dengan pedagang?</b>
<i>Yah baik sama-sama saling membutuhkan,</i>		
		<b>Bagaimana penentuan harga jual produk Yah?</b> <i>Untuk penentuan harga beta sesuaikan dengan modal yang beta keluarkan, misalnya beta membeli minyak untuk di jual, beta akan perhitungkan modal yang beta kasih keluar karena harus balik sebagai keuntungan. Atau beta jual akan lebih naik sedikit dari harga hasil</i>

		<p><b>Apakah disini melibatkan kariyawan?</b>  <i>Beta sandiri saja</i></p>
		<p><b>Bagaimana ibu melihat persaingan harga produk antara produk ibu dengan pedagang lain</b></p> <p><i>Menurut bt Paling menarik pembeli, artinya pembeli akan mencari harga produk yang lebih murah jadi beta paling tetapkan harga rendah yang penting beta modal balik deng ada keuntungan sadiki, beta seng harus taru harga mahal mahal. Beta rasa ini akan jadi daya tarik par bt pung jualan, pembeli akan datang ke beta ketimbang tokoh atau kios lain yang lebih mahal</i></p>
		<p><b>Bagaimana penentuan harga barang dalam bisnis ?</b></p> <p><i>Beta menentukan harga jual itu dengan cara beta melihat sebelumnya biaya atau modal yang beta keluarkan sekiranya berapa misalnya saja biaya operasional, transportasi, yang beta kasi kaluar par membeli jualan. beta hitung sebagai total biaya produksi</i></p>
		<p><b>Bagaimana pendapat ibu terkait produk yang dijual kepada pelanggan dengan harga seperti ini?</b></p>
		<p><b>Apakah ada kompein dari pelanggan?</b>  <i>Alhamdulillah selama ini seng ada komplek apa-apa, deng kerugian apa apa yang beta rasa deng suami.</i></p>
		<p><b>Produk-produk apa saja yang ibu jual?</b>  <i>Sembako pokonya, aneka es krim, roti, buku, kertas print dll.</i></p>
		<p><b>Apakah ada akivitas lain diluar aktivitas bisnis yang di jalankan?</b>  <i>Seng ada</i></p>

		<p><b>Bagaimana pelayanan bisnis dari kios ibu</b>  <i>Pelayanannya biasa-biasa saja, seperti took umumnya</i></p>
		<p><b>Sekiranya berapa modal awal ibu berdagang sampai saat ini?</b>  <i>Untuk modal bangunanya 70.000.000. sedangkan untuk modal usaha 40.000.000 modal utama totalnya 110.000.000</i></p>
		<p><b>Secara umum berapa keuntungan yang didapat ibu?</b>  <i>Kalo secara umum keuntung krna saya kadang ada 4%-8% dari Modal. Saya tidak melakukan satu barang sekian keuntungan, jadi saya anukan dari satu barang itu ada keuntungan 7% dan 4 %. Jadi yang saya hitungkan perharian itu saya hitung 7% dari laku</i></p>
		<p><b>Berapa keuntungan terkecil yang ibu/bapak dapatkan?</b>  <i>Keuntungan kecil yah paling 200.000</i></p>
		<p><b>Apakah Hasil tersebut sudah cukup membantu kehidupan sehari-hari?</b>  <i>Alhamdulillah sih sudah bisa e kalo untuk memenuhi kehidupan sehari hari</i></p> <p><b>Apakah ibu bapak pernah mengalami kerugian?</b>  <i>Kalo kerugian pasti ada saja seperti telur yang rusak terus kue-kue yang kadaluarsa juga iyu kan katong juga rugi</i></p> <p><b>Dengan adanya pedagang asing yang masuk apakah ibu merasa terganggu atau tersaingi dalam berdagang?</b>  <i>Kalo persaingan pasti ada saja apalgi kan pedagang baru yg masuk ini dong punya barang jualan itu di bilang lengkap jadi banyak pelanggan juga yang sering belanja di dong punya toko</i></p>

Sumber data primer

**Informan kedua:**

Nama : Bapak Samsudin  
 Usia : 54 Tahun  
 Pekerjaan : Pedagang  
 Tempat Tinggal : Desa Rumeon

Tabel Wawancara 1.3

No	Keterangan	wawancara
1	A:	<b>Kapan ibu/bapak memulai bisnis?</b>
	B:	<i>Sudah lama, sekitar 5 tahunan dari 2018</i>
		<b>Bagaimana bisnis itu dimulai?</b>
		<i>Mulainya itu dari pertama kumpul modal terus beli barang kasi masuk dalam kios</i>
		<b>Kenapa sampai ibu/bapak ingin berbisnis</b>
		<i>Jadi begini semua orang itu butuh duit jadi harus badagang perlu uang to jadi samua orang itu pasti mau saja badagang kalo katong seng badagang mau tambah penghasilan dari mana lae. Katong harus punya usaha sendiri</i>
		<b>Bagaimana aktivitas transaksi jual beli dengan pedagang?</b>
		<i>Yah seperti biasa orang datang beli katong layani</i>
<b>Bagaimana penentuan harga jual produk jual produk?</b>		
<i>Penentuan harga barang itu tergantung dari modalnya kalo wafer nabati itu kan jual dengan harga 1.000 kalo jajan yang lain itu ada harga 2.500 ada juga 2.000</i>		
<b>Apakah disini melibatkan kariyawan?</b>		
<i>Seng ada kariywan</i>		

	<p><b>Bagaimana bapak melihat persaingan harga produk antara produk ibu dengan pedagang lain</b></p> <p><i>Iya jelas ada persaingan saja, mau dari pedagang lain ataupun distributor karna beta juga cari untung. Abis itu tergantung modal yang katong keluarkan lai misalnya jual deng harga sedikit naik. Macam katong jual beras waktu itu 12.000 sekarang deng harga 15.000 dapa untung 3.000 ini berlaku par setiap produk atau jenis dagangan yang katong jual, misalnya minyak katong beli deng harga 5.000 sekarang naik jadi 7.000 bisa di bilang katong ambil untung dari setiap jualan yang laku terbilang lumayan, apalagi untuk baranfg-barang sembako, tiap hari pasti ada saja yang beli, mau itu beras. Minyak. Mie. Gula. Teh. Telur deng bumbu dapur laeng itu katong ambe untung dari tiap jualan</i></p>
	<p><b>Bagaimana pendapat bapak terkait produk yang di jual kepada pelanggan dengan harga seperti ini ?</b></p> <p><i>yah mau bagaimana katong bajual kan par cari untung jadi sebisa mungkin katong bajual bae-bae, produk-produk yang katong jual jua umum yang paling pembeli tiap hari cari macam mie, odol, gigi, beras, sampo dll itu tetap laris manis</i></p>
	<p><b>Bagaimana pendapat ibu terkait produk yang dijual kepada pelanggan dengan harga seperti ini?</b></p>
	<p><b>Apakah ada kompein dari pelanggan?</b></p> <p><i>Ada saja, tapi jarang mungkin telur yang dingin atau sudah busuk, kadang mie seng ada akang bumbu. Semacam ini saja</i></p>
	<p><b>Produk-produk apa saja yang ibu jual?</b></p> <p><i>Sembako barang-barang makanan</i></p>
	<p><b>Apakah ada akivitas lain diluar aktivitas bisnis yang di jalankan?</b></p> <p><i>Seng ada aktivitas lain lae Cuma di dapur kios dapur kioa saja</i></p>

	<p><b>Bagaimana pelayanan bisnis dari kios ibu</b> <i>Pelayanannya biasa-biasa saja, seperti took umumnya</i></p>
	<p><b>Sekiranya berapa modal awal ibu berdagang sampai saat ini?</b> <i>Kalo modal seng menentu taru lah Cuma 1.000.000 barang kan pertama itu Cuma pondok kecil saja</i></p>
	<p><b>Secara umum berapa keuntungan yang didapat ibu?</b> <i>Kalo keuntungan katong seng bisa takser akan karna katong ini belanja barang-barang ini laku beli laku beli katong seng sama deng toko lain yang pake pembukuan</i></p>
	<p><b>Berapa keuntungan terkecil yang ibu/bapak dapatkan?</b> <i>Keuntungan yang kecil itu Cuma 1.000.000 saja macam harga harga wafer ini kan vcuma 100untung Cuma 2.00 rupiah jadi 20%-10% jadi dalam kelipatan 1.000.000 dapat 2.00.000 itu saja kalo 20% dan sampe 15%</i></p>
	<p><b>Apakah bapak pernah mengalami kerugian?</b> <i>Kalo kerugian jang bilang lae setiap hari ada kerugian kalo ekspayer kan rugi</i></p> <p><b>Dengan hasil tersebut apakah sudah cukup membantu kehidupan sehari-hari keluarga bapak?</b> <i>Seng mencukupi karna katong harus bayar listrik balom lae bayar aer</i></p> <p><b>Dengan adanya pedagang asing yang masuk apakah ibu/bapak merasa terganggu atau tersaingi?</b> <i>Pasti saja katong bersaing karna di sini kan katong semua berdagang jadi kalo namanya persaingan itu pasti saja ada terus dengan adanya pedagang baru jua beta rasa biasa saja karna Alhamdulillah masi ada yg belanja di beta punya kios</i></p>

Sumber data primer

Nama : Ibu Iren  
 Usia : 28 Tahun  
 Pekerjaan : Pedagang  
 Tempat Tinggal : Desa Rumeon

Tabel Wawancara 1.4

No	Keterangan	Wawancara
1	A:	<b>Kapan ibu memulai bisnis?</b>
	B:	<i>Mulai bisnisnya baru 7 bulan saja</i>
		<b>Bagaimana bisnis itu dimulai?</b>  <i>Mulainya dari nol</i>
		<b>Mengapa ibu memilih bekerja sebagai pedagang ?</b>  <i>Karena ingin saja memiliki usaha kecil kecilan sendiri</i>
		<b>Bagaimana aktivitas transaksi jual beli dengan pedagan</b> <i>melayani pelanggan seperti biasanya</i>
		<b>Bagaiamana penentuan harga jual produk?</b>  <i>Harga barang itu di sesuaikan saja tapi pasti beda sedikit bedanya Cuma di 2.000 atau 2.5000 saja</i>
		<b>Apakah disini melibatkan kariyawan?</b>  <i>Seng ada kariyawan Cuma deng laki saja yg layani pelanggan</i>

	<p><b>Bagaimana ibu melihat persaingan harga produk antara produk ibu dengan pedagang lain?</b></p> <p><i>Kalo soal persaingan jelas ada saja to karna kan di sini badagang bukan Cuma beta saja ada pedagang lain lae</i></p>
	<p><b>Bagaimana pendapat ibu terkait produk yang di jual kepada pelanggan dengan harga seperti ini ?</b></p> <p><i>beta rasa dengan harga yang bta jual ini luamayan murah dan banyak pelanggan jua yang masih belanja di beta punya kios</i></p>
	<p><b>Apakah ada kompein dari pelanggan?</b></p> <p><i>, untuk saat ini sih jarang</i></p>
	<p><b>Produk-produk apa saja yang ibu jual?</b></p> <p><i>Sembako barang-barang makanan</i></p>
	<p><b>Apakah ada akivitas lain diluar aktivitas bisnis yang di jalankan?</b></p> <p><i>Seng ada</i></p>
	<p><b>Sekiranya berapa modal awal ibu berdagang sampai saat ini?</b></p> <p><i>Seingat saya dulu untuk modal awal saya punya sebanyak 7.000.000 sekiranya segini, karna pada saat itu saya harus mendirikan kios kecil juga di depan rumah dan membeli perlengkapan kios lainnya sedikit terbilang cukup</i></p>
	<p><b>Secara umum berapa keuntungan yang didapat ibu?</b></p> <p><i>Keuntungan yang saya dapatkan perminggu sekurangnya 600.000 tergantung pembelinya saja t</i></p>

	<p><b>Berapa keuntungan terkecil yang ibu/bapak dapatkan?</b></p> <p><i>Keuntungan paling kecil 300.000 karna kadang rame kadang juga sepi.</i></p>
	<p><b>Apakah ibu pernah mengalami kerugian?</b></p> <p><i>Untuk saat in kerugian yang di rasa mungkin sedikit saja karena saya juga baru memulai usaha kios ini</i></p> <p><b>Dengan hasil tersebut apakah sudah cukup membantu kehidupan sehari-hari keluar?</b></p> <p><i>untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari saya rasa cukup</i></p>

Sumber data primer

**Informan Keempat:**

Nama : Ibu Lilis  
 Usia : 25 Tahun  
 Pekerjaan : Pedagang  
 Tempat Tinggal : Desa Rumeon

Tabel Wawancara 1.5

No	Keterangan	Wawancara
1	A:	<b>Kapan ibu/ memulai bisnis?</b>
	B:	Mulai bisnis dari tahun 2022
		<b>Bagaimana bisnis itu dimulai?</b>
		<i>Mulai dari pertama cari modal kumpul</i>
		<b>Kenapa sampai ibu ingin berbisnis</b>
		<i>Karena keingina sendiri biar bisa membantu kehidupan memenuhi kehidupan sehari hari dan juga beta melihat banyak kios yang sudah tutup juga, makanya beta memilih untuk membuka kios saja untuk</i>

	<p><i>menambah pemasukan pendapatan</i></p>
	<p><b>Bagaimana aktivitas transaksi jual beli dengan pedagang?</b></p> <p><i>Biasa saja</i></p>
	<p><b>Bagaimana penentuan harga jual produk?</b></p> <p><i>Harganya di sesuaikan saja</i></p>
	<p><b>Apakah disini melibatkan kariyawan?</b></p> <p><i>Tidak</i></p>
	<p><b>Bagaimana ibu melihat persaingan harga produk antara produk ibu dengan pedagang lain</b></p> <p><i>Pasti saja ada persaingan karna di sini kana da toko lae jadi sebagian pembeli bnyak memilih belanja di toko karna di toko itu terbilang juga barang-barangnya lumayan lengkap</i></p>
	<p><b>Bagaimana pendapat ibu terkait produk yang dijual kepada pelanggan dengan harga seperti ini?</b></p> <p><i>menurut beta dengan harga yang beta tentukan sudah murah</i></p>
	<p><b>Apakah ada kompein dari pelanggan?</b></p> <p><i>Tidak ada komplein,</i></p>
	<p><b>Produk-produk apa saja yang ibu jual?</b></p> <p><i>Es manis, mie, jajan murah, bumbu dapur, dan beta juga beli pala dari orang lain kemudian beta jual kembali</i></p>
	<p><b>Apakah ada akivitas lain diluar aktivitas bisnis yang di jalankan?</b></p> <p><i>Seng ada</i></p>
	<p><b>Bagaimana pelayanan bisnis dari kios ibu</b></p> <p><i>Pelayanannya seperti biasa</i></p>

	<p><b>Sekiranya berapa modal awal ibu berdagang sampai saat ini?</b>  <i>Untuk modal awal usaha berdagang sekitar 10.000.00 juta di karenakan membeli perlengkapan untuk berdagang ini lumayan banyak dan untuk membangun kios kecil juga membutuhkan modal yang lumayan besar</i></p>
	<p><b>Secara umum berapa keuntungan yang didapat ibu?</b>  <i>Keuntungan yang saya dapatkan selama berdagang tidak menentu tergantung pembeli kadang rame kadang juga sepi karna sebagian pembeli memilih berbelanja di toko</i></p>
	<p><b>Berapa keuntungan terkecil yang ibu/bapak dapatkan?</b>  <i>Keuntungan kecil yah paling 200.000</i></p>
	<p><b>Apakah Hasil tersebut sudah cukup membantu kehidupan sehari-hari?</b>  <i>Alhamdulillah</i>  <b>Dengan adanya pedagang asing yang masuk apakah ibu merasa terganggu atau tersaingi</b>  <i>Seng juga karna mungkin beta punya kios juga sedikit di ujung kompleks jadi masi ada yang belanja di beta punya kios</i></p>

Sumber data primer

**Informan Kelima:**

Nama : Ibu Kasmia  
 Usia : 51 Tahun  
 Pekerjaan : Pedagang  
 Tempat Tinggal : Desa Rumeon

Tabel Wawancara 1.6

No	Keterangan	wawancara
1	A:	<p><b>Kapan ibu memulai bisnis?</b>  <i>kios ini sudah ada sejak suami saya masih hidup sekitar 2019 tahun lalu terus beta melanjutkan sampai saat ini untuk memenuhi kehidupan sehari-hari saya</i></p>

	<i>dank e empat anak saya</i>
B:	<i>Mulai bisnisnya baru 7 bulan saja</i>
	<p><b>Bagaimana bisnis itu dimulai?</b></p> <p><i>beta mulai bisnis ini dengan suami sama-sama kumpul modal</i></p>
	<p><b>Mengapa ibu memilih bekerja sebagai pedagang ?</b></p> <p><i>Karna ingin punya ysaha saja</i></p>
	<p><b>Bagaimana aktivitas transaksi jual beli dengan pedagan</b></p> <p><i>melayani pelanggan seperti biasanya</i></p>
	<p><b>Bagaimana penentuan harga jual produk?</b></p> <p><i>Untuk harga di sini katong sesuaikan deng kios-kioas yang lain</i></p>
	<p><b>Apakah disini melibatkan kariyawan?</b></p> <p><i>Seng ada Cuma beta saja kadang anak juga bantu jual</i></p>
	<p><b>Bagaimana ibu melihat persaingan harga produk antara produk ibu dengan pedagang lain?</b></p> <p><i>Kalo harga produk itu seng talalu mahal deng seng talalu murah biasa-biasa</i></p>
	<p><b>Bagaimana pendapat ibu terkait produk yang di jual kepada pelanggan dengan harga seperti ini ?</b></p> <p><i>Menurut saya dengan harga tersebut sudah cukup murah untuk di jual ke pelanggan</i></p>

	<p><b>Apakah ada kompein dari pelanggan?</b></p> <p><i>,komplen itu mungkin barang harganya kadang naik kadang turun</i></p>
	<p><b>Produk-produk apa saja yang ibu jual?</b></p> <p><i>Kalo dulu itu jual cili, bawang, terus juga kredit pakaian,alat-alat masak, mungkin itu saja tapi sekarang su seng lae karena su seng beli barang-barang lae, deng juga modal sudah menipis dan untuk saat ini beta juga sum au berenti badagang</i></p>
	<p><b>Apakah ada akivitas lain diluar aktivitas bisnis yang di jalankan?</b></p> <p><i>Aktivitas lain itu mungkin ba kabong saja</i></p>
	<p><b>Sekiranya berapa modal awal ibu berdagang sampai saat ini?</b></p> <p><i>Modal awal berdagang itu 20.000.00</i></p>
	<p><b>Secara umum berapa keuntungan yang didapat ibu?</b></p> <p><i>Keuntungan yah seng menentu</i></p>
	<p><b>Berapa keuntungan terkecil yang ibu/bapak dapatkan?</b></p> <p><i>Keuntungan paling kecil 300.000 karna kadang rame kadang juga sepi.</i></p>
	<p><b>Apakah ibu pernah mengalami kerugian?</b></p> <p><i>Sepi pembeli, dan sudah banyak toko besar dan orang cina yang masuk</i></p> <p><b>Dengan hasil tersebut apakah sudah cukup membantu kehidupan sehari-hari keluar?</b></p> <p><i>Alhamdulillah lumayan membantu</i></p> <p><b>Dengan adanya pedagang asing yang masuk apakah ibu merasa terganggu atau tersaingi?</b></p>

		<p><i>Kalo beta pribadi beta rasa terganggu apalagi dong punya toko dekat beta punya kios juga sekarang banyak pembeli yang lari ke dong punya toko banyak yang belanja di situ sehingga minat belanja di ibu mama punya kios ini sudah mulai berkurang sekarang jua su jarang belanja barang-barang kas masuk dalam kios karna katong punya pendapatan su mulai menipis lae jadi su seng talalu ke dagang lae sekarang lae mama dong su mulai aktivitas di kebun karna mama dong jua ad aba kabong lae</i></p>
--	--	---

Sumber data primer

**Informan Keenam:**

Nama : Bapak Xian  
 Usia : 28 Tahun  
 Pekerjaan : Pedagang  
 Tempat Tinggal : Desa Rumeon

Tabel Wawancara 1.7

No	Keterangan	Wawancara
1	A:	<b>Kapan bapak memulai bisnis?</b>
	B:	<i>Mulai bisnisnya sudah lumayan lama sekitar 1 tahun lebih lah</i>
		<p><b>Bagaimana bisnis itu dimulai?</b></p> <p><i>Mulainya itu dari belanja barang-barang di kota kemudian bawa ke kampung untuk jual kembali</i></p>
	<p><b>Mengapa ibu memilih bekerja sebagai pedagang ?</b></p> <p><i>Sebenarnya saya tiak ada niat unuk berdagang tetapi saya di suruh orang tua saya untuk menjaga toko di karenakan orang tua saya untuk sementara sedang mudik ke Surabaya.</i></p>	

	<p><b>Bagaimana aktivitas transaksi jual beli dengan pedagang</b> <i>melayani pelanggan seperti biasanya</i></p>
	<p><b>Bagaimana penentuan harga jual produk?</b> <i>Harga di sesuaikan dengan harga yang di beli dari luar kota</i></p>
	<p><b>Apakah disini melibatkan karyawan?</b> <i>Iyah ada beberapa karyawan di sini</i></p>
	<p><b>Bagaimana bapak melihat persaingan harga produk antara produk bapak dengan pedagang lain?</b> <i>Persaingan pasar kan pasti ada saja karna di sini banyak toko-toko besar</i></p>
	<p><b>Bagaimana pendapat bapak terkait produk yang di jual kepada pelanggan dengan harga seperti ini ?</b> <i>Kalo dengan harga yang beta jual menurut beta sudah menentu karna kan di sini beta jualnya seng enceran</i></p>
	<p><b>Apakah ada komplek dari pelanggan?</b> <i>, komplek Cuma kalo ada barang yang rusak</i></p>
	<p><b>Produk-produk apa saja yang bapak jual?</b> <i>Sembako alat-alat tukang</i></p>
	<p><b>Apakah ada aktivitas lain diluar aktivitas bisnis yang di jalankan?</b> <i>Seng ada</i></p>
	<p><b>Sekiranya berapa modal awal bapak berdagang sampai saat ini?</b> <i>Modal awal berdagang sekitar 200.000.000-</i></p>

	<p><i>350.000.000 untuk membeli barang-barang yang kami dagangkan karena di sini yang kami dagangkan seperti sembako dan kebutuhan rumah tangga dan lainnya itu sangat banyak karena sistem penjualan kami tidak enceran</i></p>
	<p><b>Secara umum berapa keuntungan yang didapat bapak?</b></p> <p><i>Keuntungan perbulan saya tau 2-4 juta di karenakan kami berjualan dari pagi sampai malam tidak sempat menghitung keuntungan yang kami dapatkan</i></p>
	<p><b>Berapa keuntungan terkecil yang ibu/bapak dapatkan?</b></p> <p><i>Keuntungan paling kecil 2.000.000</i></p>
	<p><b>Apakah bapak pernah mengalami kerugian?</b></p> <p><i>Kerugian pasti ada entah itu dari barang-barang yang kami beli ataupun karena kondisi lainnya</i></p>
	<p><b>Dengan hasil tersebut apakah sudah cukup membantu kehidupan sehari-hari?</b></p> <p><i>Iyah sangat cukup</i></p>

Sumber data primer

**Informan Ketujuh:**

Nama : Bapak Ateng  
 Usia : 43 Tahun  
 Pekerjaan : Pedagang  
 Tempat Tinggal : Desa Rumeon

Tabel Wawancara 1.8

No	Keterangan	wawancara
1	A:	<b>Kapan bapak memulai bisnis?</b>
	B:	<i>Sudah dari 6 tahun</i>
		<b>Bagaimana bisnis itu dimulai?</b>
		<i>Mulainya dari nol</i>
		<b>Mengapa bapak memilih bekerja sebagai pedagang ?</b>
		<i>Karena dari leluhur dan keturunan</i>
		<b>Bagaimana aktivitas transaksi jual beli dengan pedagan</b>
		<i>melayani pelanggan seperti biasanya</i>
		<b>Bagaimana penentuan harga jual produk?</b>
<i>Harga barang biasanya katong menjual dengan harga sedikit naik</i>		
<b>Apakah disini melibatkan karyawan?</b>		
<i>Iyah di sini katong ada sekitar 5 karyawan</i>		
<b>Bagaimana bapak melihat persaingan harga produk antara produk bapak dengan pedagang lain?</b>		
<i>Kalo untuk pedagang toko besar pasti saja katong ada persaingan pasar</i>		
<b>Bagaimana pendapat ibu terkait produk yang di jual kepada pelanggan dengan harga seperti ini ?</b>		
<i>Deng harga yang katong jual sampe sekarang seng ada komplek dari pembeli</i>		

		<p><b>Apakah ada kompein dari pelanggan?</b>  <i>Kalo komplek jarang</i></p>
		<p><b>Produk-produk apa saja yang ibu jual?</b>  <i>Yang katong jual ada sembako,semen,alat-alat banguna, peralatan rumah tangga</i></p>
		<p><b>Apakah ada akivitas lain diluar aktivitas bisnis yang di jalankan?</b>  <i>Seng ada karna katong kerja dari pagi sampe malam</i></p>
		<p><b>Sekiranya berapa modal awal ibu berdagang sampai saat ini?</b>  <i>Modal yang kami punya untuk berjualan sekitar setengah m karena barang-barang yang katong dagangkan ini dalam jumlah yang lumayan banyak</i></p>
		<p><b>Secara umum berapa keuntungan yang didapat bapak?</b>  <i>Keuntungan terbilang cukup tinggi karena kalau di hitung perharinya bisa dapat 2-4 juta perhari jika di kalikan perbulan maka bisa sampai 60.000.000-120.000.000 tergantung pembeli (sekurang-kurangnya)</i></p>
		<p><b>Berapa keuntungan terkecil yang ibu/bapak dapatkan?</b>  <i>Keuntungan paling kecil mungkin 4.000.00 juta</i></p>
		<p><b>Apakah bapak pernah mengalami kerugian?</b>  <i>Selama berdagang pasti saja mengalami kerugian entah itu barang yang rusak</i></p>

		<p><b>Dengan hasil tersebut apakah sudah cukup membantu kehidupan sehari-hari keluar?</b></p> <p><i>iyah saya rasa sangat cukup</i></p>

Sumber data primer

## IAMPIRAN II

### Dokumentasi



Ibu kasmia, pedagang (kios kecil)



Ibu Lilis pedagang (kios kecil)



Ibu Iren pedagang (kios kecil)



Bapak Ateng pedagang (toko besar)



Bapak Sian pedagang (toko besar)



Ibu Samidri Pedagang, (kios kecil)



Bapak Samsudin, pedagang (took besar)

