



**LAMPIRAN**

**PEDOMAN WAWANCARA**  
**Analisis Etika Bisnis Islam Melalui Word Of Mouth**  
**Pada Strategi Pemasaran**  
**(Studi Kasus UD. Fandi Desa Ombu-Ombu Jaya)**

1. Bagaimana sejarah dan perkembangan UD Fandi?
2. Apa visi misi UD Fandi?
3. Berapa jumlah pegawai yang menjadi bagian dari pemasaran dan penjualan?
4. apakah anda mengetahui tentang etika bisnis islam?
5. Apakah menurut anda penerapan etika bisnis islam perlu diterapkan dalam bisnis?
6. Bagaimana penerapan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan ditinjau dari etika bisnis islam UD Fandi Desa Ombu-Ombu Jaya?
7. bagaimana penerapan etika bisnis islam dalam startegi pemasaran di UD Fandi Desa Ombu-Ombu Jaya?
8. apakah menurut anda etika bisnis islam membawa keuntungan?
9. Bagaimana tehnik pemasaran yang digunakan di UD Fandi?
10. Produk apa saja yang dijual UD Fandi Desa Ombu-Ombu Jaya dan merek beras yang dijual?
11. Apakah anda memperlihatkan cara menimbang beras kepada pelanggan?
12. Apakah anda menjelaskan kekurangan dan kelebihan beras yang anda jual kepada pelanggan?
13. Apakah dalam menjual anda pernah mengurangi timbangan?
14. Apakah anda pernah menimbun beras agar beras menjadi langka?
15. Apakah anda pernah mendapatkan complain dari pelanggan? Bagaimana cara menggap

16. Apakah anda telah memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan?
17. Bagaimana anda mengatasi persaingan pasar? dilihat dari harga, model, dan kualitas?
18. Apa yang unggul dari produk beras anda dan Bagaimana penetapan harga beras pada UD Fandi ?

**Informan:** bapak Irfani Asnur selaku bagian marketing UD Fandi desa Ombu-ombu Jaya

**PERTANYAAN:**

1. Bagaimana sejarah dan perkembangan UD Fandi?

**Jawaban:** Berdiri pada tahun 1998 dan berlokasi pada desa lerepako kecamatan laeya kabupaten konawe selatan dan semakin berkembangnya perusahaan akhirnya memutuskan untuk pindah lokasi yang lebih memadai, dan pada akhirnya pindah didesa ombu-ombu jaya pada tahun 2004 kemudian perkembangan semakin meningkat akhirnya memutuskan kembali pindah lokasi , masih didesa ombu-ombu jaya namun pindah ke ujung desa berhubung tempat yang lebih luas dan masih menetap sampai sekarang dan pada tahun 2018 sudah menambah mesin penggiling dan memperbesar gudang.

2. Apa visi misi UD Fandi?

**Jawaban:** Visi = menjadi perusahaan perdagangan yang terpercaya

Misi = memberikan produk berkualitas dengan harga kompetitif dan bermanfaat demi

3. Berapa jumlah pegawai yang menjadi bagian dari pemasaran dan penjualan?

**Jawaban:** Jumlah pegawai 3 orang dalam pemasaran dan untuk semua pegawai yang ada pada UD Fandi berjumlah 30 orang.

4. apakah anda tau tentang etika bisnis islam?

**Jawaban :** ya

5. Apakah menurut anda penerapan etika bisnis islam perlu diterapkan dalam bisnis?

**Jawaban :** Sangat perlu diterapkan bahwasanya UD FANDI menjual bukan hanya mencari keuntungan saja namun keberkahan juga.

6. Bagaimana penerapan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan ditinjau dari etika bisnis islam UD Fandi Desa Ombu-Ombu Jaya?

**Jawaban :** Dengan cara meningkatkan kualitas, semakin baik kualitas, semakin banyak pula barang yang terjual

7. bagaimana penerapan etika bisnis islam dalam startegi pemasaran di UD Fandi Desa Ombu-Ombu Jaya?

**Jawaban :** Etika yang diterapkan UD Fandi adalah salam, senyum, sapa.

8. apakah menurut anda etika bisnis islam membawa keuntungan?

**Jawaban :** Sangat membawa keuntungan

9. Bagaimana tehnik pemasaran yang digunakan di UD Fandi?

**Jawaban :** Tehnik yang digunakan oleh UD FANDI melalui tehnik mulut-kemulut.

10. Produk apa saja yang dijual UD Fandi Desa Ombu-Ombu Jaya dan merek beras yang dijual?

**Jawaban :** Produk yang dijual UD FANDI ada dedak,menir,dan beras.ada beberapa jenis farian beras di UD FANDI yaitu : arwana,bola dunia baru dan bakul nasi.

11. Apakah anda memperlihatkan cara menimbang beras kepada pelanggan?

**Jawaban :** Wajib,itu sangat perlu karena agar tidak ada terjadinya konflik.

12. Apakah anda menjelaskan kekurangan dan kelebihan beras yang anda jual kepada pelanggan?

**Jawaban :** Iya,karena bagi kami produk yang kami jual harus sama dengan produk yang kami tawarkan,jadi sebelum pelanggan membeli,kami jelaskan kembali tentang kekurangan dan kelebihan produk kami,agar tidak ada unsur penipuan.

13. Apakah dalam menjual anda pernah mengurangi timbangan?

**Jawaban :** Tidak pernah,karena kami menggunakan timbangan digital.

14. Apakah anda pernah menimbun beras agar beras menjadi langka?

**Jawaban :** Tidak pernah, ,namun ketika beras menumpuk itu karena tidak laku

15. Apakah anda pernah mendapatkan complain dari pelanggan? Bagaimana cara menggapai?

**Jawaban :** Iya pernah,namun kita menanggapi dengan sabar karena biasanya pelanggan sebelum membeli tidak memahami kelebihan dan kekurangan produk kami sehingga terjadinya complain.

16. Apakah anda telah memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan?

**Jawaban :** Iya,kami selalu mengutamakan pelayanan yang baik agar pelanggan puas membeli produk kami,olen karena itu pelayanan bagian dari etika.

17. Bagaimana anda mengatasi persaingan pasar? dilihat dari harga, model, dan kualitas? Apa yang unggul dari produk beras anda?

**Jawaban:** Kami tetap mengutamakan kualitas produk kami, karena bagi kami kualitas adalah nomor satu untuk memenuhi kepuasan pelanggan.

18. Bagaimana penetapan harga beras pada UD Fandi ?

**Jawaban:** Di UD FANDI tidak ada harga tetap, karena jika kami membeli padi mahal, maka kami akan menjual beras dengan harga mahal juga, begitu pula sebaliknya jika kami membeli beras dengan harga murah, maka kami akan menjual padi dengan harga murah.

**Informan:** bapak Muhammad Fadlan selaku bagian marketing UD Fandi desa Ombu-ombu Jaya

**PERTANYAAN:**

1. Bagaimana sejarah dan perkembangan UD Fandi?

**Jawaban:** Berdiri pada tahun 1998 dan berlokasi pada desa Ilerpako kecamatan Laeya kabupaten Konawe Selatan dan semakin berkembangnya perusahaan akhirnya memutuskan untuk pindah lokasi yang lebih memadai, dan pada akhirnya pindah ke desa Ombu-ombu Jaya pada tahun 2004 kemudian perkembangan semakin meningkat akhirnya memutuskan kembali pindah lokasi, masih di desa Ombu-ombu Jaya namun pindah ke ujung desa berhubung tempat yang lebih luas dan masih menetap sampai sekarang dan pada tahun 2018 sudah menambah mesin penggiling dan memperbesar gudang.

2. Apa visi misi UD Fandi?

**Jawaban:** Visi = menjadi perusahaan perdagangan yang terpercaya

Misi = memberikan produk berkualitas dengan harga kompetitif dan bermanfaat demi memastikan kepuasan pelanggan.

3. Berapa jumlah pegawai yang menjadi bagian dari pemasaran dan penjualan?

**Jawaban:** Keseluruhan pegawai UD FANDI 30 orang.

4. apakah anda tau tentang etika bisnis islam?

**Jawaban:** iya

5. Apakah menurut anda penerapan etika bisnis islam perlu diterapkan dalam bisnis?

**Jawaban:** Perlu diterapkan, karena kalau tidak pakai etika suatu pekerjaan tidak akan mencapai target.

6. Bagaimana penerapan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan ditinjau dari etika bisnis islam UD Fandi Desa Ombu-Ombu Jaya?

**Jawaban:** Tetap meningkatkan kualitas, dengan begitu penjualan akan meningkat.

7. bagaimana penerapan etika bisnis islam dalam startegi pemasaran di UD Fandi Desa Ombu-Ombu Jaya?

**Jawaban:** Kami selalu mengutamakan sopan santun dan menerapkan kejujuran.

8. apakah menurut anda etika bisnis islam membawa keuntungan?

**Jawaban:** Iya, karena etika bisnis itu profil dari berbisnis.

9. Bagaimana tehnik pemasaran yang digunakan di UD Fandi?

**Jawaban:** Teknik pemasaran yang digunakan oleh UD FANDI adalah teknik mulut-kermulut.

10. Produk apa saja yang dijual UD Fandi Desa Ombu-Ombu Jaya dan merek beras yang dijual?

**Jawaban:** Produk yang dijual : menir, dedak dan beras. merek beras yang dijual yaitu: arwana, bakul nsi, dan bola dunia baru.

11. Apakah anda memperlihatkan cara menimbang beras kepada pelanggan?

**Jawaban:** Iya

12. Apakah anda menjelaskan kekurangan dan kelebihan beras yang anda jual kepada pelanggan?

**Jawaban:** Iya, agar tidak ada unsur penipuan didalamnya.

13. Apakah dalam menjual anda pernah mengurangi timbangan?

**Jawaban:** Tidak, karena UD FANDI selalu mengutamakan kejujuran.

14. Apakah anda pernah menimbun beras agar beras menjadi langka?

**Jawaban:** Tidak

15. Apakah anda pernah mendapatkan complain dari pelanggan? Bagaimana cara menganggapi?

**Jawaban:** Pernah, caranya menanggapi adalah dengan cara menjelaskan ulang keluhan yang pelanggan alami.

16. Apakah anda telah memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan?

**Jawaban:** iya, dalam berbisnis pelayanan yang baik menggambarkan perusahaan yang baik.

17. Bagaimana anda mengatasi persaingan pasar? dilihat dari harga, model, dan kualitas? Apa yang unggul dari produk beras anda?



**Jawaban:**Dari harga jika ditempat lain harga lebih mahal,UD FANDI akan menurunkan harga,namun tetap mendapatkan keuntungan,dan dari kualitas UD FANDI menggunakan mesin poles untuk meningkatkan kualitas

18. Bagaimana penetapan harga beras pada UD Fandi ?

**Jawaban:** UD FANDI tidak menetakan harga,karena kami menjual harga beras menyesuaikan dengan harga padi yang kami beli.

**Informan:** bapak Irfandi Asnur selaku manager UD Fandi desa ombu-ombu jaya

**PERTANYAAN:**

1. Bagaimana sejarah dan perkembangan UD Fandi?

**Jawaban:** Berdiri pada tahun 1998 dan berlokasi pada desa lerepako kecamatan laeya kabupaten konawe selatan dan semakin berkembangnya perusahaan akhirnya memutuskan untuk pindah lokasi yang lebih memadai, dan pada akhirnya pindah didesa ombu-ombu jaya pada tahun 2004 kemudian perkembangan semakin meningkat akhirnya memutuskan kembali pindah lokasi , masih didesa ombu-ombu jaya namun pindah ke ujung desa berhubung tempat yang lebih luas dan masih menetap sampai sekarang dan pada tahun 2018 sudah menambah mesin penggiling dan memperbesar gudang.

2. Apa visi misi UD Fandi?

**Jawaban:**Visi = menjadi perusahaan perdagangan yang terpercaya

Misi = memberikan produk berkualitas dengan harga kompetitif dan bermanfaat demi memastikan kepuasan pelanggan.

3. Berapa jumlah pegawai yang menjadi bagian dari pemasaran dan penjualan?

**Jawaban:**tiga orang

4. apakah anda tau tentang etika bisnis islam?

**Jawaban:**iya

5. Apakah menurut anda penerapan etika bisnis islam perlu diterapkan dalam bisnis?

**Jawaban:** Perlu,karena etika bisnis adalah kunci dari berbisnis.

6. Bagaimana penerapan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan ditinjau dari etika bisnis islam UD Fandi Desa Ombu-Ombu Jaya?

**Jawaban:** Penerapannya adalah dengan cara meningkatkan kualitas beras.pemasaran memasarkan produk sesuai dengan keadaan beras.

7. bagaimana penerapan etika bisnis islam dalam startegi pemasaran di UD Fandi Desa Ombu-Ombu Jaya?

**Jawaban:** Menggunakan bahasa yang baik,sopan,ramah,jujur,dan amanah.

8. apakah menurut anda etika bisnis islam membawa keuntungan?

**Jawaban:**iya

9. Bagaimana tehnik pemasaran yang digunakan di UD Fandi?

**Jawaban:** Tehnik pemasaran dari mulut ke mulut

10. Produk apa saja yang dijual UD Fandi Desa Ombu-Ombu Jaya dan merek beras yang dijual?

**Jawaban:** Dedak,menir,beras.jenis berasnya yaitu : bola dunia baru,bakul nasi,dan arwana

11. Apakah anda memperlihatkan cara menimbang beras kepada pelanggan?

**Jawaban:** Iya,bagi kami itu adalah wajib.

12. Apakah anda menjelaskan kekurangan dan kelebihan beras yang anda jual kepada pelanggan?

**Jawaban:** Iya setiap transaksi pembelian produk menjelaskan kelebihan dan kekurangan beras itu wajib.

13. Apakah dalam menjual anda pernah mengurangi timbangan?

**Jawaban:** Tidak pernah, karena UD FANDI selalu mengutamakan kejujuran.

14. Apakah anda pernah menimbun beras agar beras menjadi langka?

**Jawaban:** Tidak

15. Apakah anda pernah mendapatkan complain dari pelanggan? Bagaimana cara menganggapi?

**Jawaban:** Pernah, cara menanggapi yaitu dengan cara menjelaskan ulang keluhan kesah yang pelanggan alami.

16. Apakah anda telah memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan?

**Jawaban:** iya

17. Bagaimana anda mengatasi persaingan pasar? dilihat dari harga, model, dan kualitas? Apa yang unggul dari produk beras anda?

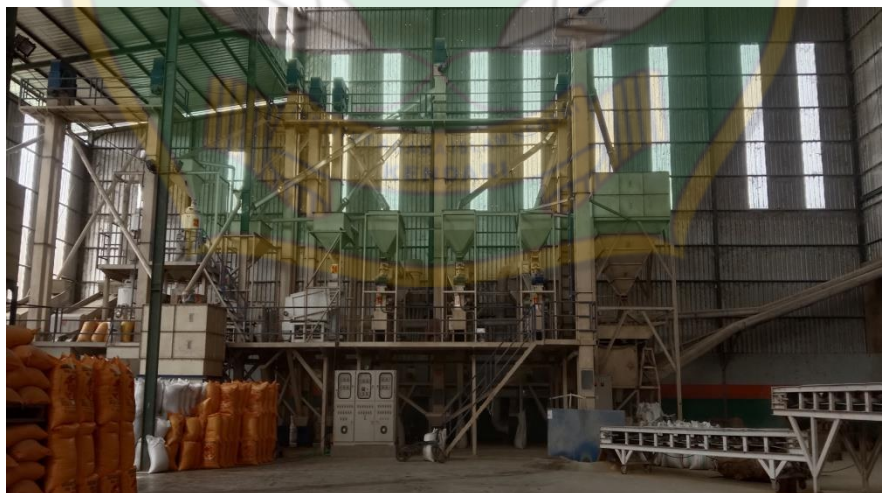
**Jawaban:** Iya dari harga jika ditempat lain harga lebih mahal, UD FANDI akan menurunkan harga, namun tetap mendapatkan keuntungan, dan dari kualitas UD FANDI menggunakan mesin poles untuk meningkatkan kualitas.

18. Bagaimana penetapan harga beras pada UD Fandi ?

**Jawaban:** Kami tidak menetapkan harga karena kami menjual beras dengan mengikuti harga padi dipasaran



**Gambar:** Penggilingan UD Fandi



**Gambar:** MesinPenggilingan Beras



**Gambar: Mesin Pengering**



**Gambar: proses pengecekan padi**



**Gambar: Mesin poles**



**Gambar: Mesin Poles**



**Gambar: Beras Bola Dunia Baru**



**Gambar: Beras Bakul Nasi**



Gambar: Beras Arwana



## BIODATA PENULIS

Nama : Catur wulandari

NIM : 2021040204002

Jenis Kelamin : Perempuan

Tempat Tanggal Lahir : Kendari, 27 Maret 1998

Alamat : Desa Ombu-Ombu Jaya Kecamatan Laeya Kabupaten  
Konawe Selatan, Sulawesi Tenggara.

No. Telepon/HP : 082211571470

Email : caturwulandari892@gmail.com

Pengalaman Penelitian : Skripsi S1 “Manajemen Pemasaran Syariah (Studi Kasus  
Bank BTN Syariah Cabang Kendari”.

Riwayat Pendidikan : SDN Ombu-Ombu jaya  
MTS Al-Khairat Punggaluku  
SMA Negeri 3 Konawe Selatan  
Institut Agama Islam Negeri Kendari.

