

LAMPIRAN



PEDOMAN WAWANCARA

1. Format wawancara pemilik usaha pakaian bekas yang memasarkan produknya di pasar.

1. Apa alasan anda memilih untuk menjual pakaian second ?
2. Produk apa saja yang anda jual ?
3. Berapa lama anda sudah menjalani usaha ini ?
4. Bagaimana anda meyakinkan konsumen dalam memilih produk ?
5. Bagaimana strategi pemasaran yang anda terapkan agar lebih unggul, apakah mempunyai strategi khusus ?
6. Bagaimana strategi penetapan harga untuk produk pakaian bekas yang anda jual ?
7. Apakah ada hambatan dalam menjalankan usaha ini ?
8. Bagaimana cara anda mengatasi jika pakaian yang anda akan jual memiliki banyak kerusakan/cacat ?

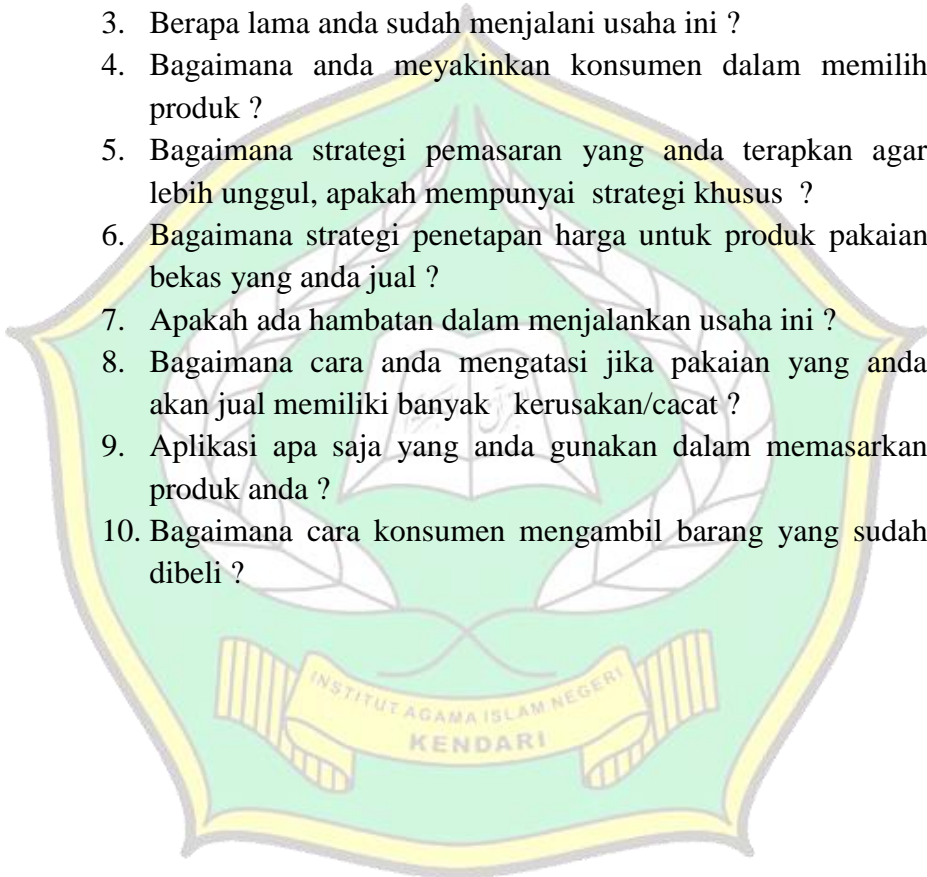
2. Format wawancara pemilik usaha pakaian bekas yang memasarkan produknya di toko

1. Apa alasan anda memilih untuk menjual pakaian second ?
2. Produk apa saja yang anda jual ?
3. Bagaimana anda meyakinkan konsumen dalam memilih produk ?
4. Bagaimana strategi pemasaran yang anda terapkan agar lebih unggul, apakah mempunyai strategi khusus ?
5. Bagaimana strategi penetapan harga untuk produk pakaian bekas yang anda jual?
6. Apakah ada hambatan dalam menjalankan usaha ini ?
7. Bagaimana cara anda mengatasi jika pakaian yang anda akan jual memiliki banyak kerusakan/cacat ?
8. Apakah jenis usaha ini merupakan jenis usaha yang menjamin ?

9. Apakah letak atau posisi toko anda cukup strategis ?

3. Format wawancara pemilik usaha pakaian bekas yang memasarkan produknya secara online

1. Apa alasan anda memilih untuk menjual pakaian second ?
2. Produk apa saja yang anda jual ?
3. Berapa lama anda sudah menjalani usaha ini ?
4. Bagaimana anda meyakinkan konsumen dalam memilih produk ?
5. Bagaimana strategi pemasaran yang anda terapkan agar lebih unggul, apakah mempunyai strategi khusus ?
6. Bagaimana strategi penetapan harga untuk produk pakaian bekas yang anda jual ?
7. Apakah ada hambatan dalam menjalankan usaha ini ?
8. Bagaimana cara anda mengatasi jika pakaian yang anda akan jual memiliki banyak kerusakan/cacat ?
9. Aplikasi apa saja yang anda gunakan dalam memasarkan produk anda ?
10. Bagaimana cara konsumen mengambil barang yang sudah dibeli ?



Transkrip Wawancara

Nama : Ibu Akil, 42 tahun

Pekerjaan : penjual pakaian bekas import di pasar Korem

Alamat : jln.H. Abd. Silondae, Kelurahan Korumba, Kecamatan Mandonga,

1. Apa alasan anda memilih untuk menjual pakaian bekas ?

Jawab : karena usaha ini bagi saya merupakan usaha yang lumayan menguntungkan

2. Produk apa saja yang anda jual ?

Jawab : dari pakaian laki-laki dan perempuan untuk anak-anak maupun orang dewasa seperti kemeja, blus, kaos, celana kain, celana jeans dll. Selain jual ecer juga saya menjual secara borongan dan juga saya menjual ball besar namun penjualannya di rumah.

3. Berapa lama anda sudah menjalani usaha ini ?

Jawab : kurang lebih 15 tahun

4. Bagaimana anda meyakinkan konsumen dalam memilih produk ?

Jawab : meyakinkan konsumen dengan memberikan masukan bahwa baju yang dipilih belum memiliki kecacatan jika memang pakaian yang dipilih belum cacat

5. Bagaimana strategi pemasaran yang anda terapkan agar lebih unggul, apakah mempunyai strategi khusus ?

Jawab : tidak ada strategi khusus saya hanya menggantung pakaian yang memang menurut saya paling bagus sehingga dapat dilihat oleh konsumen yang lewat. Biasanya pembeli memiliki cara tersendiri dalam pemilihan ada yang melihat model baju yang memang unik dan ada pula yang melihat dari merek baju

6. Bagaimana strategi penetapan harga untuk produk pakaian bekas yang anda jual ?

Jawab : untuk penetapan harga disesuaikan dengan kondisi baju.

7. Apakah ada hambatan dalam menjalankan usaha ini ?

Jawab : tentu ada misalnya jika dalam satu ball memiliki banyak kecatatan jadi keuntungan juga lebih sedikit.

8. Bagaimana cara anda mengatasi jika pakaian yang anda akan jual memiliki banyak kerusakan/cacat ?

Jawab: jika ada pakaian yang robek biasanya saya jahit sendiri jika kerobekannya masih bisa diatasi sendiri. Namun jika kecatatannya sudah banyak maka barangnya kami pisahkan dan kami jual terpisah biasanya ada yang memang mencari pakaian robek untuk dijadikan lap misalnya dibeli oleh bengkel-bengkel.

Nama : Ibu Minhar, 35 tahun

Pekerjaan : penjual pakaian bekas import di pasar Sentral Kota
(gania lantai 2 blok c no.38)

Alamat :jln. Pembangunan, kel. Dapu-Dapura, Kec.Kendari
Barat,

1. Apa alasan anda memilih untuk menjual pakaian bekas ?

Jawab : karena usaha ini bagi saya merupakan usaha yang lumayan menguntungkan

2. Produk apa saja yang anda jual ?

Jawab : hanya pakaian untuk wanita seperti kemeja, blus, celana kain dan celana jeans

3. Berapa lama anda sudah menjalani usaha ini ?

Jawab : 7 tahun

4. Bagaimana anda meyakinkan konsumen dalam memilih produk ?

Jawab : meyakinkan konsumen dengan memberi kesempatan untuk melihat dan mengetes baju. Memberi kesempatan konsumen untuk memilih sendiri sesuai selera

5. Bagaimana strategi pemasaran yang anda terapkan agar lebih unggul, apakah mempunyai strategi khusus ?

Jawab : Tidak mempunyai strategi pemasaran khusus , sistem penjualannya sama saja seperti pasar pada umumnya barang yg saya jual juga masih bisa ditawarkan sesuai kesepakatan dan pakaian

yang menurut saya masih sangat bagus saya pajang dipatung agar lebih Nampak modelnya dan sebagian juga saya hanger.

6. Bagaimana strategi penetapan harga untuk produk pakaian bekas yang anda jual ?

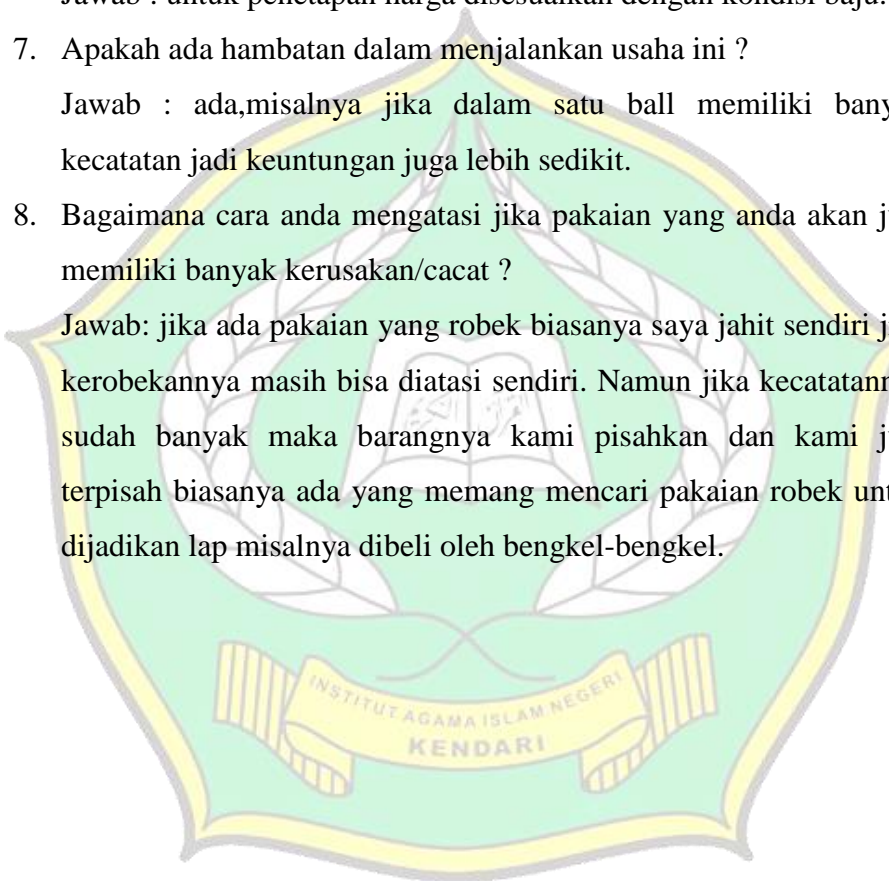
Jawab : untuk penetapan harga disesuaikan dengan kondisi baju.

7. Apakah ada hambatan dalam menjalankan usaha ini ?

Jawab : ada, misalnya jika dalam satu ball memiliki banyak kecatatan jadi keuntungan juga lebih sedikit.

8. Bagaimana cara anda mengatasi jika pakaian yang anda akan jual memiliki banyak kerusakan/cacat ?

Jawab: jika ada pakaian yang robek biasanya saya jahit sendiri jika kerobekannya masih bisa diatasi sendiri. Namun jika kecatatannya sudah banyak maka barangnya kami pisahkan dan kami jual terpisah biasanya ada yang memang mencari pakaian robek untuk dijadikan lap misalnya dibeli oleh bengkel-bengkel.



Nama : Ibu Ima

Pekerjaan : penjual pakaian bekas import di pasar Sentral Panjang
Kendari

Alamat : Jalan Sorumba, kelurahan Bonggoeya, Kecamatan
Wua- Wua

1. Apa alasan anda memilih untuk menjual pakaian bekas ?

Jawab : karena usaha ini bagi saya merupakan usaha yang lumayan menguntungkan

2. Produk apa saja yang anda jual ?

Jawab : dari pakaian laki-laki dan perempuan untuk anak-anak maupun orang dewasa seperti kemeja, blus, kaos, celana kain, celana jeans dll. Selain jual ecer juga saya menjual secara borongan dan juga saya menjual beberapa barang bekas seperti bad cover, bantal bekas dan karpet bekas.

Berapa lama anda sudah menjalani usaha ini ?

Jawab : 9 tahun

3. Bagaimana anda meyakinkan konsumen dalam memilih produk ?

Jawab : meyakinkan konsumen dengan memberi kesempatan untuk melihat dan mengetes baju. Memberi kesempatan konsumen untuk memilih sendiri sesuai selera

4. Bagaimana strategi pemasaran yang anda terapkan agar lebih unggul, apakah mempunyai strategi khusus ?

Jawab : Tidak mempunyai strategi pemasaran khusus , sistem penjualannya sama saja seperti pasar pada umumnya barang yg saya jual juga masih bisa ditawar sesuai kesepakatan dan pakaian yang menurut saya masih sangat bagus saya pajang dipatung agar lebih Nampak modelnya dan sebagian juga saya hanger.

5. Bagaimana strategi penetapan harga untuk produk pakaian bekas yang anda jual ?

Jawab : untuk penetapan harga disesuaikan dengan kondisi baju.

6. Apakah ada hambatan dalam menjalankan usaha ini ?

Jawab : ada, misalnya jika dalam satu ball memiliki banyak kecatatan jadi keuntungan juga lebih sedikit.

7. Bagaimana cara anda mengatasi jika pakaian yang anda akan jual memiliki banyak kerusakan/cacat ?

Jawab: jika ada pakaian yang robek biasanya saya jahit sendiri jika kerobekannya masih bisa diatasi sendiri. Namun jika kecatatannya sudah banyak maka barangnya kami pisahkan dan kami jual terpisah biasanya ada yang memang mencari pakaian robek untuk dijadikan lap misalnya dibeli oleh bengkel-bengkel.

Nama : bapak alwis

Pekerjaan : penjual pakaian bekas import di Toko Thrift Shop by Alwis

Alamat : jln. Brigjen M.Yoenoes kecamatan Kadia kota Kendari.

1. Apa alasan anda memilih untuk menjual pakaian bekas ?

Jawab : karena menurut saya sekarang ini banyak sekali orang-orang yang menggemari pakaian bekas atau thrifting dan peminatnya dari banyak kalangan.

2. Produk apa saja yang anda jual ?

Jawab: semua jenis pakaian laki-laki dan perempuan dari pakaian anak-anak maupun orang dewasa. Selain pakaian saya juga jual sepatu- sepatu import

3. Bagaimana anda meyakinkan konsumen dalam memilih produk ?

Jawab : barang yang gantung sudah merupakan pakaian-pakaian pilihan jadi konsumen tidak kesulitan dalam pemilihan pakaian. Jadi konsumen lebih mudah memilih.

4. Bagaimana strategi pemasaran yang anda terapkan agar lebih unggul, apakah mempunyai strategi khusus ?

Jawab : yaitu dengan menyediakan segala jenis pakaian yang lengkap jadi banyak konsumen yang datang karena ada banyak

pilihan yang akan mereka dapatkan dan barang yang dijual juga sudah dalam keadaan bersih karena sudah dilaundry.

5. Bagaimana strategi penetapan harga untuk produk pakaian bekas yang anda jual?

Jawab : karena pakaian yang dijual sudah dalam keadaan jadi harga sedikit lebih mahal dari harga pakaian yang ada dipasar. Harga pakaian disesuaikan dengan kondisi pakaian.

6. Apakah ada hambatan dalam menjalankan usaha ini ?

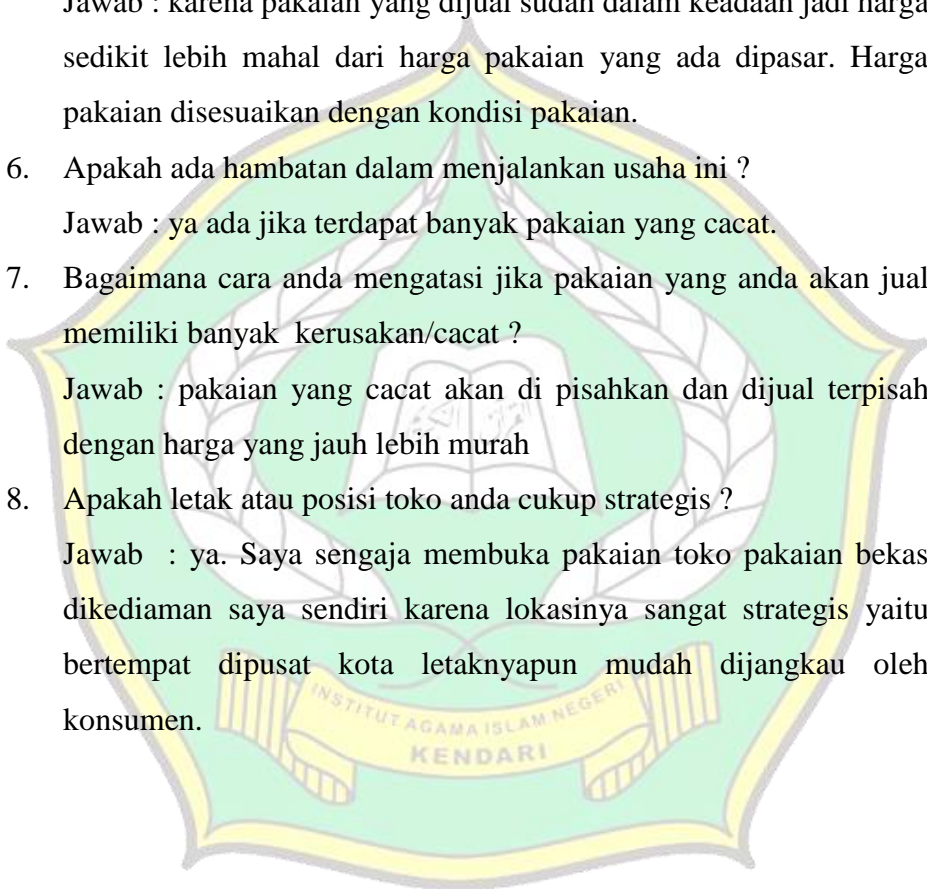
Jawab : ya ada jika terdapat banyak pakaian yang cacat.

7. Bagaimana cara anda mengatasi jika pakaian yang anda akan jual memiliki banyak kerusakan/cacat ?

Jawab : pakaian yang cacat akan di pisahkan dan dijual terpisah dengan harga yang jauh lebih murah

8. Apakah letak atau posisi toko anda cukup strategis ?

Jawab : ya. Saya sengaja membuka pakaian toko pakaian bekas dikediaman saya sendiri karena lokasinya sangat strategis yaitu bertempat dipusat kota letaknyapun mudah dijangkau oleh konsumen.



Nama : Ibu Nurlina

Pekerjaan : penjual pakaian bekas import di rumahan

Alamat : jln. Khairil anwar, Watulondo, Kecamatan Puuwatu

1. Apa alasan anda memilih untuk menjual pakaian second ?

Jawab : Karena usaha ini menguntungkan walaupun hanya berjualan dirumah

2. Produk apa saja yang anda jual ?

Jawab : biasanya saya buka ball tergantung paling banyak permintaan pelanggan biasanya celana kain, baju kemeja, dan baju kaos. Tapi baju yang saya jual hanya khusus pakaian perempuan.

3. Berapa lama anda sudah menjalani usaha ini ?

Jawab : 2 tahun

4. Bagaimana anda meyakinkan konsumen dalam memilih produk ?

Jawab : karena sistem penjualan secara online jadi saya hanya memosting gambar jualan saya dengan menggunakan patung melalui social media. Serta memberikan keterangan pada setiap gambar jualan.

5. Bagaimana strategi pemasaran yang anda terapkan agar lebih unggul, apakah mempunyai strategi khusus ?

Jawab : yaitu dengan menjaga kepercayaan konsumen , jadi jika ada pakaian yang tidak sesuai dengan permintaan konsumen maka barang yang dibeli dapat ditukar kembali.

6. Bagaimana strategi penetapan harga untuk produk pakaian bekas yang anda jual ?

Jawab : jadi harga pakaian di sesuaikan dengan kondisi pakaian yang dijual

7. Apakah ada hambatan dalam menjalankan usaha ini ?

Jawab : ya tentu ada.karena penjualannya secara online biasanya ada beberapa pembeli yang memesan barang namun ketika barangnya diantarkan oleh kurir pembeli tidak dapat dihubungi sehingga barangnya dikembalikan kembali.

8. Bagaimana cara anda mengatasi jika pakaian yang anda akan jual memiliki banyak kerusakan/cacat ?

Jawab : jika barangnya kerusakannya hanya sedikit biasanya di jahit sendiri oleh penjual namun jika pakaiannya sangat tidak layak maka digunakan sendiri untuk dijadikan lap

9. Aplikasi apa saja yang anda gunakan dalam memasarkan produk anda ?

jawab : facebook,whatsapp, dan instagram

10. Bagaimana cara konsumen mengambil barang yang sudah dibeli ?

Jawab : barang yang sudah dipesan melalui aplikasi dapat diambil secara langsung dirumah tempat berjualan atau diantarkan melalui kurir.jika pembeli berada diluar kota maka pengirimannya bisa melalui jalur laut atau melalui kantor pos sesuai permntaan konsumen.

PEDOMAN OBSERVASI

1. Mengamati keadaan lokasi jual beli pakaian bekas import yang ada pada beberapa tempat di kota kendari diantaranya pada penjual di pasar, di toko, dan penjual rumahan.
2. Mengamati proses jual beli pakaian bekas import di beberapa tempat lokasi penelitian di kota kendari
3. Mengamati akun social media yang digunakan sebagai sarana berjualan atau promosi untuk meningkatkan penjualan pada penjualan pakaian bekas.



DOKUMENTASI



Suasana pasar samping Korem tempat penelitian



Minggu 2 April 2023

Wawancara Ibu Akil di Pasar samping Korem



Kamis 15 juni 2023

Wawancara ibu Diah di Pasar samping Korem



Suasana pasar sentral Kota tempat penelitian

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
KENDARI



Senin 20 Maret 2023
Wawancara ibu Minhar di Pasar Sentral Kota



Kamis 15 juni 2023
Wawancara ibu Ulfa di Pasar Sentral Kota





Suasana pasar Panjang Kendari tempat penelitian



Jumat 16 juni 2023

Wawancara ibu Virli di Pasar Panjang

KENDARI



Kamis 18 mei 2023
Wawancara Ibu Ima di Pasar Panjang Kendari



Minggu 2 April
Wawancara bapak Alwis di toko Thrift shop by Alwis



Sabtu 15 April
wawancara Achmina May Sari di Toko Ams Galery



Rabu 5 April 2023
Wawancara Ibu Lina di rumah tempat berjualan



Senin 20 Maret 2023
Wawancara ibu Audry di rumah tempat berjualan





PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI TENGGARA
BADAN RISET DAN INOVASI DAERAH

Jl. Mayjend S. Parman No. 03 Kendari 93121

Website : balitbang sulawesitenggara prov.go.id Email: bridaprovsultra@gmail.com

Kendari, 06 Maret 2023

K e p a d a

Nomor : 070/ 1017 / 11 /2023
 Sifat : -
 Lampiran : -
 Perihal : IZIN PENELITIAN.

Yth. Walikota Kendari
 Cq. Kepala Badan Kesbang Kota Kendari
 Di -
 KENDARI

Berdasarkan Surat Dekan FEBI IAIN Kendari Nomor : 095.1/In.23/P/PP.00.9/03/2023 tanggal, 02 Maret 2023 perihal tersebut diatas, Mahasiswa dibawah ini :

Nama : AYU FADILLA ALAM
 NIM : 19050101027
 Prog. Studi : Ekonomi Syariah
 Pekerjaan : Mahasiswa
 Lokasi Penelitian : Kota Kendari

Bermaksud untuk Melakukan Penelitian/Pengambilan Data di Daerah/Sesuai Lokasi diatas, dalam rangka penyusunan KTI/Skripsi/Tesis/Disertasi, dengan judul :

"STRATEGI PEMASARAN PRODUK PAKAIAN SECOND PADA MASYARAKAT KOTA KENDARI".

Yang akan dilaksanakan dari tanggal : 06 Maret 2023 sampai selesai.

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami menyetujui kegiatan dimaksud dengan ketentuan :

1. Senantiasa menjaga keamanan dan ketertiban serta mentaati perundang-undangan yang berlaku.
2. Tidak mengadakan kegiatan lain yang bertentangan dengan rencana semula.
3. Dalam setiap kegiatan dilapangan agar pihak Peneliti senantiasa koordinasi dengan Pemerintah setempat.
4. Wajib menghormati adat Istiadat yang berlaku di daerah setempat.
5. Menyerahkan 1 (satu) exemplar copy hasil penelitian kepada Gubernur Sulawesi Tenggara Cq. Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Sulawesi Tenggara.
6. Surat izin akan dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku apabila ternyata pemegang surat izin ini tidak mentaati ketentuan tersebut diatas.

Demikian surat Izin Penelitian diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

an. GUBERNUR SULAWESI TENGGARA
 KEPALA BADAN RISET & INOVASI DAERAH
 PROV. SULAWESI TENGGARA

Dra. Hj. ISMA, M.Si

Pembina/Utama Madya, Gol. IV/d
 Nip. 19660306 198603 2 016

T e m b u s a n :

1. Gubernur Sulawesi Tenggara (sebagai laporan) di Kendari;
2. Dekan FEBI IAIN Kendari di Kendari;
3. Ketua Prodi Ekonomi Syariah FEBI IAIN Kendari di Kendari;
4. Mahasiswa yang bersangkutan.

BIOGRAFI PENULIS**A. Biodata Mahasiswa**

Nama	: Ayu Fadilla Alam
Nim	: 19050101027
Jenis Kelamin	: Perempuan
Tempat dan tanggal Lahir	: Konsel, 07 April 1999
Alamat	: Kel. Doule Kec.rumbia Kab.Bombana
Status	: Belum Menikah
Anak ke	: dua dari empat bersaudara
Email	: ayufadillaalam@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. SD Negeri 17 Baruga : Lulus Pada 2011
2. SMP Negeri 1 Rumbia : Lulus Pada 2014
3. SMK negeri 02 Bombana : Lulus Pada 2017