



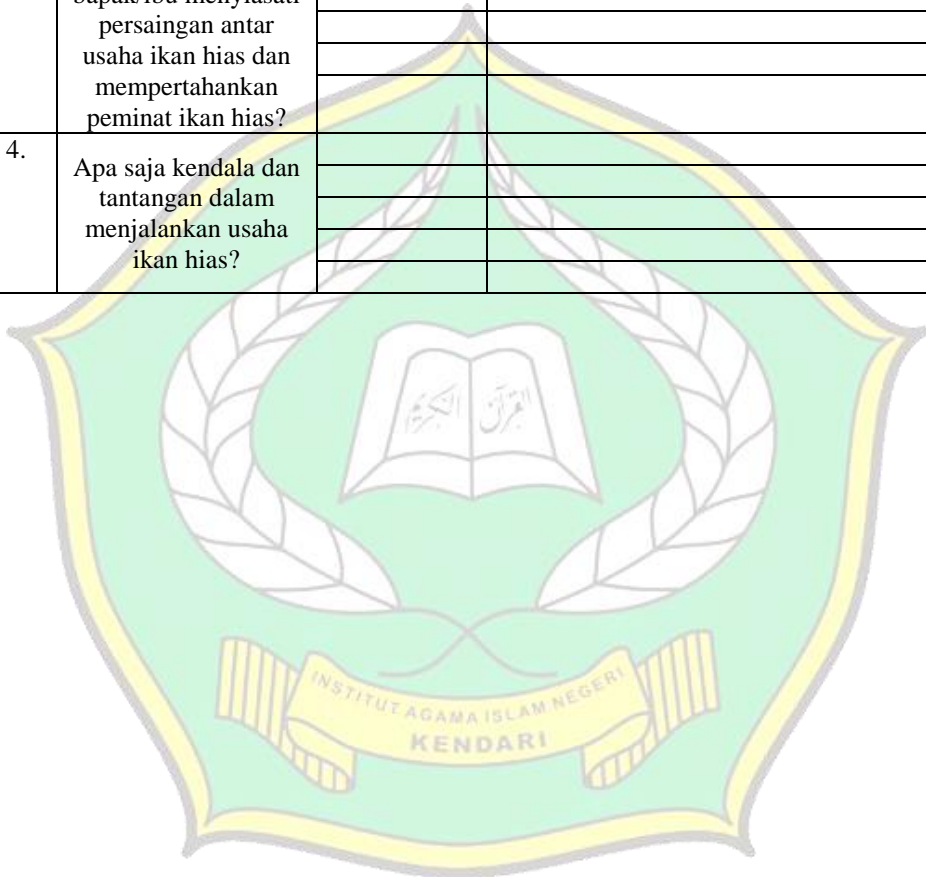
# LAMPIRAN

### Daftar Pertanyaan Peneliti

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
<b>Pertanyaan Tentang Profil Usaha Ikan Hias</b>			
1.	Kapan usaha ikan hias ini mulai di dirikan?		
2.	Apakah alasan bapak/ ibu memulai usaha ikan hias ini?		
3.	Apa saja yang ditawarkan dalam usaha ikan hias ini?		
<b>Pertanyaan Tentang Cara Memperoleh Bibit Ikan Hias</b>			
1.	Darimana dan bagaimana cara bapak/ibu mendapatkan bibit tersebut untuk di budidayakan/ jual?		
2.	Berapa jangka waktu bapak/ibu dalam pembudidayaan dan mengambil persediaan bibit ikan hias kembali?		
<b>Pertanyaan Tentang Sumber Modal</b>			
1.	Berapa modal awal ketika memulai usaha ikan hias?		
2.	Darimana sumber modal ketika memulai usaha ikan hias ?		

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
3.	Berapa biaya tetap yang dikeluarkan pembudidaya/ penjual dalam usaha ikan hias?		
<b>Pertanyaan Tentang Pendapatan</b>			
1.	Berapa pendapatan bulanan usaha ikan hias ini?		
2.	Sekitar berapakah harga jual yang ditawarkan ?		
<b>Pertanyaan Tentang Penjualan</b>			
1.	Bagaimana sistem penjualan bapak/ibu dalam usaha ikan hias?		
2.	Kemana hasil usaha ikan hias di jual ?		
3.	Bagaimana cara bapak/ibu menentukan harga jual ?		
<b>Pertanyaan Tentang Tingkat Persaingan Dan Ancaman Usaha</b>			
1.	Faktor apa yang mempengaruhi produksi hasil budidaya/ penjualan ikan hias?		
2.	Bagaimana cara		

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
	bapak/ibu menjual ikan hias yang tingkat persaingan tinggi di pasaran ?		
3.	Bagaimana strategi bapak/ibu menyasati persaingan antar usaha ikan hias dan mempertahankan peminat ikan hias?		
4.	Apa saja kendala dan tantangan dalam menjalankan usaha ikan hias?		



### Daftar Pertanyaan Pemasaran Dalam Perspektif Islam

NO	Indikator	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
1.	Shiddiq (Benar dan Jujur)	a. Kejujuran dalam ucapan, keyakinan serta perbuatan		
		Bagaimanakah cara saudara melakukan pemasaran ikan hias dari segala aktivitas baik dari segi ucapan, keyakinan, serta perbuatan saudara bisa dikatakan dengan jujur?		
		b. Tidak melakukan kebohongan/ melebihi-lebihkan produk yang dijual		
		Bagaimanakah cara saudara memasarkan ikan hias kepada konsumen agar dapat memberikan informasi sesuai dengan keadaan ikan hias tersebut ?		
2.	Amanah (terpercaya)	a. Bertanggung jawab		
		Bagaimanakah cara saudara ketika terjadinya transaksi jual beli baik itu secara langsung maupun tidak (online), saudara dapat bertanggung jawab atas segala hal yang terjadi atas produk yang tidak diinginkan?		
		b. Transparan dan tepat waktu		
		Apakah ketika saudara		

NO	Indikator	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
		melakukan pemasaran, pada saat proses jual beli selalu dilakukan tepat waktu atau dilalaikan ?		
3.	Tabligh (komunikasi)	a. Berkomunikasi dengan baik kepada konsumen dan memberikan pengajaran tentang aktivitas ekonomi sesuai ajaran islam Pada saat saudara melakukan pemasaran, apakah saudara berkomunikasi dengan baik serta memberikan pengajaran atau informasi tentang cara pemeliharaan ikan hias yang anda jual?		
		b. Berkomunikasi dengan sabar, argumentative dan persuasive sehingga terjalin hubungan yang baik		
		Bagaimanakah cara saudara berkomunikasi kepada pelanggan agar konsumen tidak jera berlangganan kepada anda ?		
4.	Fathonah (Cerdas)	a. Memiliki pengetahuan yang luas serta berinovasi		
		Bagaimanakah cara saudara dalam melakukan pemasaran agar dapat menarik minat pelanggan ?		

NO	Indikator	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
		<p>b. Mengerti dan memahami apa tugas dan kewajiban</p> <p>Bagaimanakah cara saudara memahami segala tugas dan kewajiban apa saja dalam nilai-nilai yang terkandung dalam pemarkan syariah ?</p>		



### Daftar Pertanyaan Peneliti

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
<b>Pertanyaan Tentang Profil Usaha Ikan Hias</b>			
1.	Kapan usaha ikan hias ini mulai di dirikan?	Habibi	“Tiga tahun lalu, dari tahun 2019”
		Patotori	“Tahun 2021 pas selesai masa-masa korona”
		Agus Prasetyo	“saya mulai belajar budidaya ikan hias dari tahun 2018”
		Jusman	“Lumayan lama mi dari 2018”
		Addin	“Sudah jalan 4 tahun dimulai dari sebelum covid 2019”
2.	Apakah alasan bapak/ibu memulai usaha ikan hias ini? Apakah usaha ini sebagai pekerjaan utama?	Habibi	“Saya mulai usaha ini sebenarnya dari coba-coba saja karena hobi juga toh, jadi selama saya budidaya ikan selalu saya coba- coba kawin silangkan ikan biar dapat lagi warna baru, corak baru jadi orang juga yang datang lihat-lihat malah berminat beli ikan hias di kita karena ada corak yang tidak pasaran, seperti ikan cupang kemarin alhamdulillah banyak yang beli.” “ kalau pekerjaan bukan pekerjaan utama karena saya masih karyawan di lippo, jadi yang ini sampingan “
		Patotori	“Awal mulanya karena koleksi-koleksi saja, makin kesana eh malah tambah tertarik jadi sering mi pesan-pesan ikan dari luar kendari toh eh jadi takalla mi jadikan saja usaha, karena lumayan juga hasilnya” “ iye ini pekerjaan utama mi dengan usaha sembako juga”
		Agus Prasetyo	“Awal mulai usaha Tahun 2018 saya masih pesan ikan dari luar untuk saya jual kembali, tapi setelah berjalan setahun saya coba budidaya sendiri untuk beberapa jenis ikan yang mudah dibudidaya, dan ternyata modal pokok bulanan yang saya keluarkan jauh lebih



No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
			<p>sedikit dari pada kalo pesan ikan dari luar. Nah mulai dari situ saya mulai sampai sekarang yah seperti ini”</p> <p>“ kalau dari pendapatan termasuk pendapatan utama juga, tapi kalau pekerjaan saya jual siomay keliling ke sekolah sekolah “</p>
		Jusman	<p>“Usaha saya ini mulanya dari pelihara-pelihara saja ikan hias yang biasa itu di jual di jalanan, lama-lama juga karena seringmi beli-beli ikan saya beikan mi aquarium besar jadi kalau ada datang teman biasa yang lihat-lihat malah jadi ingin juga beli, dari pada dia beli di tempat lain yah mending sama saya mi saja, mulai dari situ saya menyetok terusmi di rumah sampai betul-betul serius bikin lapak”</p> <p>“ Awalnya bukan pekerjaan utama karena dulu saya kerja jadi karyawan, sudah mulai jalan usaha saya beranikan lepas pekerjaanku baru fokus di usaha ini karena memang berpeluang”</p>
		Addin	<p>“Saya mulai usaha ini awalnya karena hobi, karena semakin tertarik sama ikan hias jadi saya pelajari juga cara-cara pemeliharaannya yang baik sampe bagaimana cara membudidaya, dari situ saya ikut masuk dalam komunitas ikan hias yang ada di Kendari baru mulai mi belajar buka usaha ikan hias, dan ternyata penghasilnya lumayan dengan modal yang tidak terlalu tinggi ji.”</p> <p>“ masih pekerjaan sampingan sebenarnya ini karena saya masih kuliah “</p>
3.	Apa saja yang	Habibi	“Kalau yang saya lagi budidayakan

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
	ditawarkan dalam usaha ikan hias ini?		ini ikan hias jenis guppy sama molly, jadi yang itu dulu yang lagi dijual sekarang, sama pakan hidup juga kayak jentik nyamuk, yah biar sapatau ada orang datang beli ikan sekalian mi juga sapa tau mau beli pakan hidup karena lebih bagus itu ikan hias dikasih makan pakan hidup dari pada pelet, jadi double untungnya toh”
		Patotori	“Dilapak saya ini kebanyakan ikan predator (channa, arwana, lohan, oscar, piranha) terus saya sediakan juga perlengkapan aquarium, makanan ikan dan obat ikan, biar orang lebih tertarik belanja di sini karena lengkapmi, tidak usah lagi keliling cari peralatan ikan hias. Jadi keuntunganku bukan hanya dari penjualan ikan hias”
		Agus Prasetyo	“Sekarang yang ada itu ikan cupang, molly melati, guppy, platinum red, black golden sama ikan koki”
		Jusman	“Yang saya jual sekarang ikan jenis koi, koki, manfish, lemon, sumatera dll yang jenis-jenis standar, ada juga itu saya jual tempat pelihara ikan seperti aquarium kecil ada yang dari kaca ada juga yang dari mika sama hiasan-hiasan aquarium juga biar datang orang beli sekalian mi kita tawarkan juga dengan tempat peliharanya ikan toh, biar orang juga gampang nah kita juga dapat untung lain”
		Addin	“Saya jual ikan cupang sama guppy kalo yang untuk saya budidaya, tapi selain ikan yang saya budidaya, ada juga saya sediakan jenis ikan lain tapi sesuai tren yang ada di kalangannya peminat ikan hias karena saya rasa peluang

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
			keuntungannya besar dari pada hanya kita tawarkan saja yang kita budidayakan, supaya juga tidak kalah saing sama yang lain”
<b>Pertanyaan Tentang Cara Memperoleh Bibit Ikan Hias</b>			
1.	Darimana dan bagaimana cara bapak/ibu mendapatkan bibit tersebut untuk di budidayakan/ jual? bagaimana dengan budidayanya?	<p data-bbox="577 624 654 659">Habibi</p> <p data-bbox="577 994 654 1030">Patotori</p> <p data-bbox="538 1312 692 1347">Agus Prasetyo</p> <p data-bbox="577 1524 654 1559">Jusman</p>	<p data-bbox="722 398 1117 518">“Biasanya pesan sama kakak yang di Makassar baru dikirimkan ke Kendari pas awal mulai budidaya, sekarang tidak memesanmi”</p> <p data-bbox="722 518 1117 883">“Proses budidayanya gampang ji, karena itu tadi hanya butuh perlengkapan seadanya saja, pertama kita siapkan dulu wadahnya, terus pilih indukan yang sudah full telur dan siap dipijah, pakan alami juga gampang ji di dapat kayak kutu air, jentik nyamuk. Kalua agak besar mi sudah bisa makan pellet, sisanya tinggal perawatan saja kayak rutin ganti air”</p> <p data-bbox="722 883 1117 977">“Dari Jawa Barat sama di Makassar. Tapi dari Makassar itu mereka ambilnya dari Jawa ji juga”</p> <p data-bbox="722 977 1117 1130">“ Kalau budidaya saya pakai aquarium, termasuk mudah karena di baruga ini masih banyak pakan alami ikan hias, asal indukan sudah betul betul siap mi dikawinkan “</p> <p data-bbox="722 1130 1117 1224">“Pertama kali coba membudidaya saya beli indukan sekalian buat koleksi dari sodara di Jawa Timur”</p> <p data-bbox="722 1224 1117 1524">“ budidayanya mudah, ada beberapa ikan yang memang harus kita pijahkan ada juga yang dibiarkan saja gabung semua satu kolam, kalau yang sengaja dipijahkan seperti ikan cupang, kalua kayak guppy molly dibiarkan saja di kolam jadi nanti tiap minggu saya cek lagi kalau ada anaknya baru saya pisahkan”</p> <p data-bbox="722 1524 1117 1555">“Saya beli partai langsung di</p>

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
		Addin	pembudidaya ikan hias di Kendari” “Saya beli partai langsung dari Blitar lewat online” “ ikan hias ini gampang ji budidayanya asal kita paham langkah nya berurutan, saya pertama kali budidaya itu ikan cupang caranya saya lihat di video tutorial banyak di sosmed”
2.	Berapa jangka waktu bapak/ibu dalam pembudidayaan dan mengambil persediaan bibit ikan hias kembali?	Habibi	“Tiga bulan biasa, karena tiga bulan pi juga baru bisa panen.”
		Patotori	“ Kalau ambil persediaan lagi, saya pesan 1-2 kali dalam sebulan”
		Agus Prasetyo	“Saya membibit tiap bulan, jadi panennya juga tiap bulan”
		Jusman	“ Tiap minggu sekali saya beli lagi tergantung jenis ikan apa yang sudah mulai habis”
		Addin	“ Jangkanya tiap bulan sekali”
<b>Pertanyaan Tentang Sumber Modal</b>			
1.	Berapa modal awal ketika memulai usaha ikan hias dan bagaimana lahan untuk memulai usaha?	Habibi	“Modal awalnya pernah total 1 jutaan, kerena saya pakai barang-barang sederhana kayak kolam pembesaran ikan saya pakai kulkas bekas, waktu pemijahan juga saya hanya pakai ember cat bekas” “ Tempatnya di pekarangan rumah sini saya jejer itu ember cat sama kulkas, alhamdulillah sekarang sudah berkembang jadi saya bikin kolam kolam kecil di depan rumah”
		Patotori	“ Kemarin saya pakai 2 juta lebih untuk modal awal” “ Kalau lahan yah seperti ini, saya gabung dengan usaha sembako yang sudah lebih dulu ada, karena wadahnya kan bias disusun pakai rak kayak aquarium ini”
		Agus Prasetyo	“Waktu awal mulai kan tidak langsung ada kolam beton begini, modal awal dulu masih kecil saya

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
			<p>beli 10 pasang itu 500 ribu, itu ikan nya to' kalau sama wadah, makanan dll sampai sekitar 1 juta totalnya, wadahnya juga dulu saya beli baskom sama ember plastik”</p> <p>“ Untuk tempat budidaya pertama di samping rumah sini sebelum ada kolam, nda luas karena hanya pakai baskom dengan ember”</p>
		Jusman	<p>“Saya itu pakai modal awalnya 2 juta sudah semuanya mi termasuk aquariumnya”</p> <p>“ pernah sebelum ada lapak ini, saya mulai di rumah karena masih bisnis sampingan waktu itu “</p>
		Addin	<p>“Modal awal yang saya pakai itu 1 juta setengah, saya beli box plastik yang dalam kulkas bekas itu sama penjual rongsokan di pasar baruga, gallon bekas juga saya keliling beli di depot depot air minum isi ulang baru saya potong terus tambal yang bocor ”</p> <p>“ Kebetulan ada sisa tanah empat meter di belakang ini, disini saya budidaya dari awal mulai sampai sekarang, ember sama gallon bekas kan bisa ji disusun, kalau di depan kan ada rak untuk display ikan “</p>
2.	Darimana sumber modal ketika memulai usaha ikan hias ?	Habibi	“Dari gaji ku di tempat kerja”
		Patotori	“ Dari tabungan usaha yang lain”
		Agus Prasetyo	“Modal nya dari sodara saya”
		Jusman	“ Dari uang simpananku saya pakai”
		Addin	“ Modal awal saya itu dibantu orang tua”
3.	Berapa biaya tetap yang dikeluarkan pembudidaya/ penjual dalam usaha ikan hias?	Habibi	“Kalau biaya tetapnya itu 100 ribu per bulan untuk makanan ikan sudah masukmi maknan pangan hidup sama pelet”
		Patotori	“Kalau biaya tetapnya itu 2 jutaan per bulan karena memesan ulang lagi”

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
		Agus Prasetyo	“Biaya tetap 200 per bulan untuk pakan nya to’ ”
		Jusman	“ Kalau sekarang biaya tetap per bulan itu 2 juta”
		Addin	“200 ribu biaya tetapnya per bulan sama listriknya mi juga itu”
<b>Pertanyaan Tentang Pendapatan dan peningkatan usaha</b>			
1.	Berapa pendapatan bulanan usaha ikan hias ini?	Habibi	“Tidak menentu sebenarnya, hanya biasanya kurang lebih 3 jutaan, paling banyak mi 4 juta setengah”
		Patotori	“Pendapatan kotornya semua 4 juta-6 juta an, untuk pendapatan bersihnya 3 juta- sampai 4 juta, tergantung modal bulanan juga”
		Agus Prasetyo	“kalau pendapatan perbulan ada kayaknya sampai 3 juta sampai 4 jutaan”
		Jusman	“Kalau pendapatan saya bisa dapat 3 juta- 3 juta setengah per bulan”
		Addin	“Pendapatanku normalnya kurang lebih 3 juta, bisa sampai 3 juta keatas per bulan kalau lagi rame”
2.	Sekitar berapakah harga jual yang ditawarkan ?	Habibi	“Kalau per ekornya tergantung jenis ikan mulai dari 10 ribu- 50 ribu untuk anakan, 50 ribu-250 untuk indukan”
		Patotori	“Tergantung jenis ikannya yang paling murah mulai dari 35 ribu-60 ribu, diatasnya itu dari harga 100 ribu – 1 jutaan per ekor ”
		Agus Prasetyo	“Tergantung jenis sama umur dari 10 ribu- 15 ribu tapi tidak jual satuan, saya jualnya per partai an”
		Jusman	“Dari 15 ribu – 100 ribu per ekor”
		Addin	“Dari 15 ribu ada kalau yang paling mahal itu 500 ribu sesuai jenis ikannya”
3.	Bagaimana peningkatan usaha dari segi permodalan usaha, volume penjualan, jumlah produksi dan kualitas usaha.	Habibi	“ permodalan biasanya tiap bulan kurang lebih 500 ribu sekarang bisa sampai 1 juta, volume penjualan dari 500 ekor perbulan sekarang 800-900 ekor, jumlah produksi dari 500 sekarang sudah sampai seribu,

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
			kualitas usaha sekarang sudah ada kolam beton ada rak juga jadi lebih teratur tidak kayak dulu”
		Patotori	“Secara umum sudah pasti meningkat, permodalannya kan dulu pas awal sekitar 1 jutaan perbulan sekarang sudah bisa sampai 3 juta untuk perputaran modalnya sj, volume penjualan yang awalnya 50 an sekarang sampai seratus perbulan, jumlah produksi sesuai dengan volume penjualan, kualitas usaha juga meningkat pernah hanya ada 3 aquarium ikannya juga masih asal ada kalau sekarang alhamdulillah sudah seperti ini”
		Agus Prasetyo	“Meningkat semua dari permodalan, volume penjualan, jumlah produksi, kualitas usaha juga. Tidak mungkin saya bertahan di usaha ikan hias ini kalau tidak ada peningkatan”
		Jusman	“alhamdulillah meningkat dari waktu ke waktu”
		Addin	“Meningkat, sekarang sudah ada rak display di depan ,tempat budidaya juga di belakang sini lebih bagus kalau di bandingkan dari waktu ke waktu”
<b>Pertanyaan Tentang Penjualan</b>			
1.	Bagaimana sistem penjualan bapak/ibu dalam usaha ikan hias?	Habibi	“Sistemnya menjual langsung ji, menjualnya lewat sosmed sama ada memang juga langganan yang ambil partai untuk dijual kembali”
		Patotori	“Sistemnya menjual langsung, saya jual lewat sosial media, kadang juga adaji yang lagsung datang ke sini (lapak)”
		Agus Prasetyo	“Sistemnya lewat pemesanan, saya jualnya lewat agen, jadi tiap bulan

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
			memang sudah ada yang ambil ”
		Jusman	“Sistemnya lewat langsung, tiap harisaya bawa ke morosi jadi jual di sana juga, istri yang jaga di sini, sama lewat sosial media juga”
		Addin	“Saya jual langsung lewat online sama rutin lelang tiap 3 hari sekali”
2.	Kemana hasil usaha ikan hias di jual ?	Habibi	“Lebih banyaknya di Kendari ji tapi ada ji juga yang dari luar Kendari, seperti Raha, Bau-bau dll”
		Patotori	“Dijual kebanyakan di Kendari ji, tapi tidak sedikit juga yang pesan dari luar daerah, karena banyak juga pelanggan tetapku, malahan saya pernah kirim channaku ke jogja”
		Agus Prasetyo	“Di kendari, Unaaha sampai kolaka juga ada ”
		Jusman	“Ke Morosi sama di area sini (Baruga) juga”
		Addin	“Ke dalam kota sama luar kota juga biasa”
3.	Bagaimana cara bapak/ibu menentukan harga jual ?	Habibi	“ Dari jenis, kualitas sama ukuran ikannya”
		Patotori	“ Tergantung dari jenis ikan, kualitasnya juga beda-beda sama ukurannya juga”
		Agus Prasetyo	“Tergantung dari jenis sama umur ikan nya”
		Jusman	“yah dilihat dari jenis ikannya, semakin bagus kualitas ikannya yah harganya juga semakin tinggi”
		Addin	“Kalau harganya samaji dengan yang lain tergantung jenis, corak sama ukurannya”
<b>Pertanyaan Tentang Tingkat Persaingan Dan Ancaman Usaha</b>			
1.	Faktor apa yang mempengaruhi produksi hasil budidaya/ penjualan ikan hias?	Habibi	“Cuaca itu yang berpengaruh sekali, sama pakan juga”
		Patotori	“ Cuaca, penyakit pada ikan hias (jamur) sama kalau mati lampu”
		Agus Prasetyo	“ Musim hujan, telur katak sama kebersihan air”
		Jusman	“Penyakit ikan, kebersihan air nya,



No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
		Addin	sama kalau musim hujan karena tidak bisa menjual di luar" "Pakan hidup, cuaca, air biasa juga sakit-sakit ikan"
2.	Bagaimana tingkat persaingan usaha ikan hias di Kecamatan Baruga ?	Habibi	" Tingkat pesaing untuk usaha ikan hias disini masih sangat rendah, malahan kami ini sesama penjual saling dukung, justru karena sedikit sekali penjual ikan di Baruga ini akhirnya konsumen biasa ambil ikan dari luar daerah untuk jenis, ukuran ikan yang tidak tersedia sama kita, kalau ada tempat yang saya tahu; saya arahkan kesitu"
		Patotori	" Untuk pesaing masih sedikit sekali, kayak toko ikan predator saja baru saya yang sediakan khusus, kalau ikan hias jenis umum juga masih hitungan jari di Baruga ini"
		Agus Prasetyo	" penjual ikan hias kurang sekali, untuk reseller yang ambil di saya kebanyakan dari luar Baruga"
		Jusman	" Kalau penjual masih sedikit, malahan kekurangan lagi, penjualnya juga itu itu saja baku kenal semua ji "
		Addin	" pesaingnya masih minim, kita juga biasa sesama penjual saling tanya kalau ada konsumen cari ikan baru tidak ada sama kita, kayak penjual ikan hias air laut itu untuk di baruga belum ada, penjual ikan khusus predator juga baru satu "
3.	Bagaimana strategi bapak/ibu menyasati persaingan antar usaha ikan hias dan mempertahankan peminat ikan hias?	Habibi	"saya sediakan ikan yang kualitasnya bagus biar tidak kalah sama yang lain, kalau untuk pertahankan peminat ikan hias saya sering" sharing pengalaman sama tips" cara pelihara ikan biar peminat ikan tidak jalan sendiri, jadi mereka tidak cepat bosan"
		Patotori	"kalau bersaing yah saya usaha

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
			sediakan kebutuhan konsumen yang tidak di semua penjual ada, untuk pertahankan peminat kadang saya kasi giveaway di akun-akun sosmed biar lebih semangat teman-teman yang pelihara ikan"
		Agus Prasetyo	"saya tidak jual sembarang ikan, saya pilih" yang memang layak untuk dijual, jadi konsumen bisa bedakan kualitas ikan ku, kurang lebih begitu cara saya bersaing, nah untuk peminat saya biasa adakan acara kecil"an sekalian bagi pengalaman masing" jadi kita saling rangkul"
		Jusman	"Biasanya kan penjual lain mereka cuma menjual di tempat sj, kalau saya keliling menjual di tempat" ramai sekalian saya ke tau mi lokasiku yang di pasar baruga kalau mereka mau cari ikan; begitu cara ku bersaing, kalau untuk pertahankan peminat sa usahakan tidak putus komunikasi dengan mereka, biar mereka update terus sama ikan hias"
		Addin	"Insayaaallah kalau kita bersaing sehat ji, kayak saya biasa kasi bonus untuk yang memang langganan sama untuk yang pembeliannya terbilang banyak, kalau pertahankan peminat Alhamdulillah kita yang di kendari sudah ada komunitas sejak lama jadi kita biasa adakan kontes ikan atau kita adakan expo ikan hias untuk edukasi masyarakat "
4.	Apa saja kendala dan tantangan dalam menjalankan usaha ikan hias?	Habibi	"kendala kayak yang saya sebutkan tadi ada beberapa seperti cuaca yang tidak menentu, pakan hidup juga susah didapat kalau musim hujan karena terbawa air, bagaimana caranya kita atasi ini

No	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
			yang jadi tantangan menurutku"
		Patotori	"Kalau mati lampu, penyakit ikan juga tapi untuk beberapa ada ji solusinya seperti kita siapkan mesin cas untuk kalau mati lampu"
		Agus Prasetyo	"Karena saya budidaya di luar ruangan jadi kendalanya itu biasa ada telur kodok di kolam kan itu bahaya kalau dimakan ikan karena beracun"
		Jusman	"Kendalanya itu mungkin hampir sama ji dengan teman-teman penjual ikan hias yang lain kayak cuaca, penyakit white spot, sama kalau mati lampu"
		Addin	"Jasa pengiriman biasa agak telat datang, apalagi yang dikirim ini kan ikan hidup otomatis tidak bisa terlalu lama di dalam wadah tertutup karena oksigen terbatas "



### Daftar Pertanyaan Pemasaran Dalam Perspektif Islam

NO	Indikator	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
1.	Shiddiq (Benar dan Jujur)	c. Kejujuran dalam ucapan, keyakinan serta perbuatan  Bagaimanakah cara saudara melakukan pemasaran ikan hias dari segala aktivitas baik dari segi ucapan, keyakinan, serta perbuatan saudara bisa dikatakan dengan jujur?	Habibi	“Karena kita ini buka usaha yang menjual secara langsung kalo ada orang-orang datang beli, wajib kita bicara jujur sudah itumi kuncinya kalau mau dapat pelanggan mo tetap atau tidak”
			Patotori	“Saya menjual di sosial media, yang datang langsung juga untuk beli juga ada, mau yang di sosial media ataupun ketemu langsung harus kita berkata jujur sama pembeli biar kedepannya itu pembeli ada rasa percayanya juga sama kita”
			Agus Prasetyo	“Saya jual partai ini ikan-ikan semua bisa lewat jalur apapun mau sosial media atau datang di tempat ini juga bisa, soal perkataan sama pembeli pastimi kita harus jujur tidak ada orang yang mau berlangganan sama penjual yang pembohong”
			Jusman	“Selama saya jalankan ini usaha mau saya ketemu langsung orang yang beli ataupun tidak

NO	Indikator	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
				tetap saya biacara apa adanya, harus jujur memang kalau orang menjual sudah itu modal sebenarnya”
			Addin	“Kunci utamanya orang yang punya usaha itu kejujuran, saya jualan secara langsung ini tidak akan pernah saya dapat pelanggan kalau dari saya nya saja tidak jujur kalau menjual”
		b. Tidak melakukan kebohongan/ melebihi-lebihkan produk yang dijual		“Setiap ada orang yang beli ikan yang saya jual saya selalu kasih tau kondisi sebenarnya itu ikan yang saya jual sesuai keadaannya memang”
		Bagaimanakah cara saudara memasarkan ikan hias kepada konsumen agar dapat memberikan informasi sesuai dengan keadaan ikan hias tersebut ?	Habibi	
			Patotori	“Kalau saya menjual selalu saya kasih tau informasi-informasi yang detai mengenai ikan yang mau dibeli”
			Agus Prasetyo	“keadaan ikan yang sebenarnya harus dikasih tau sama pembeli itu hak nya mereka untuk dapat info tentang ikan yang akan dibeli”
			Jusman	“sebelum ada tanda terima penjualan saya selalu itu kasihkan informasi yang sebetulnya tentang apa-apa yang mau dibeli sama pembeli”

NO	Indikator	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
			Addin	“saya selalu kasih info sama pelangganku tentang ikan yang da inginkan karena Semua info-info tentang jenis ikan yang akan dibeli pelanggan itu memang wajib kita kasih tau yang sebetul-betulnya biar pelanggan juga puas belanja”
2.	Amanah (terpercaya)	c. Bertanggung jawab Bagaimanakah cara saudara ketika terjadinya transaksi jual beli baik itu secara langsung maupun tidak (online), saudara dapat bertanggung jawab atas segala hal yang terjadi atas produk yang tidak diinginkan?	Habibi  Patotori  Agus Prasetyo  Jusman  Addin	“Kalau saya menjual online baru ikannya mati karena kelalaianku dalam hal packingan saya selalu kasih ganti rugi sesuai dengan kesepakatan saat transaksi, saya kirim ulang lagi” “Biasanya saya kasih kembali uangnya kalau memang ada kerugian yang didapatkan dari penjualanku” “Menjual online itu memang rada-rada susah, tapi biasanya kalau ada ji garansi sesuai syarat dengan kesepakatan awal” “Saya menjual kalau ada orang komplain baru memang itu terbukti salah ku saya pasti tanggung jawab” “Selama saya

NO	Indikator	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
				menjual ikan kalau ada pembeli yang merasa rugi dan lain-lain saya pasti tanggung jawab ji dengan sayaarat ada bukti nyatanya”
		d. Transparan dan tepat waktu  Apakah ketika saudara melakukan pemasaran, pada saat proses jual beli selalu dilakukan tepat waktu atau dilalaikan ?	Habibi	“Namanya juga kita ini penjual pembeli itu adalah raja, jadi harus kita layani tepat waktu kalau mau datang membeli”
			Patotori	“Selalu saya layani tepat waktu kalau ada yang datang belanja”
			Agus Prasetyo	“Tidak bisa itu pembeli mau dilalaikan harus segera kita layani kalau pembeli datang, saya selama menjual tidak pernah mau melalaikan tugasku untuk layani pembeli”
			Jusman	“Saya selalu layani pembeliku kalau datang mau belanja”
			Addin	“Alhamdulillah selama ini saya tidak pernah ji lalaikan pembeliku, selalu saya layani tepat waktu kalau dia datang maupun hanya sekedar bertanya-tanya saja”
3.	Tabligh (komunikasi)	a. Berkomunikasi dengan baik kepada konsumen dan memberikan pengajaran tentang	Habibi	“Kalau datang pembeli saya selalu berkomunikasi dengan baik, tukar pengalaman pelihara

NO	Indikator	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
		<p>aktivitas ekonomi sesuai ajaran islam</p> <p>Pada saat saudara melakukan pemasaran, apakah saudara berkomunikasi dengan baik serta memberikan pengajaran atau informasi tentang cara pemeliharaan ikan hias yang anda jual?</p>		<p>ikan, saling beri informasi juga tentang ikan hias”</p>
			Patotori	<p>“Iyaa.. kalau soal pemberian info, tukar pengalaman itu pasti ada setiap ada pembeli yang datang”</p>
			Agus Prasetyo	<p>“Pembeliku itu kalau datang pasti duduk-duduk dulu cerita-cerita tentang ikan mau cara peliharanya, jenis nya ka jadi memang itu juga salah satu kuncinya harus bagus komunikasi ta sama pembeli”</p>
			Jusman	<p>“Komunikasi yang baik itu harus ada antara penjual dan pembeli sudah itu yang saya lakukan selama berjualan”</p>
			Addin	<p>“Bagi informasi tentang ikan hias sama pembeli itu pastimi saya lakukan kalau ada datang pembeliku, karena biasa juga ada hal-hal baru yang saya dapat dari pembeli, jadi bagus komunikasi ta juga”</p>
		<p>d. Berkomunikasi dengan sabar, argumentative dan persuasive sehingga terjalin hubungan yang baik</p>	Habibi	<p>“Sebisa mungkin kalau melayani harus kita sabar sama sopan juga”</p>
			Patotori	<p>“yah harus kita ramah melayani”</p>
			Agus	<p>“Harus sopan, santun</p>



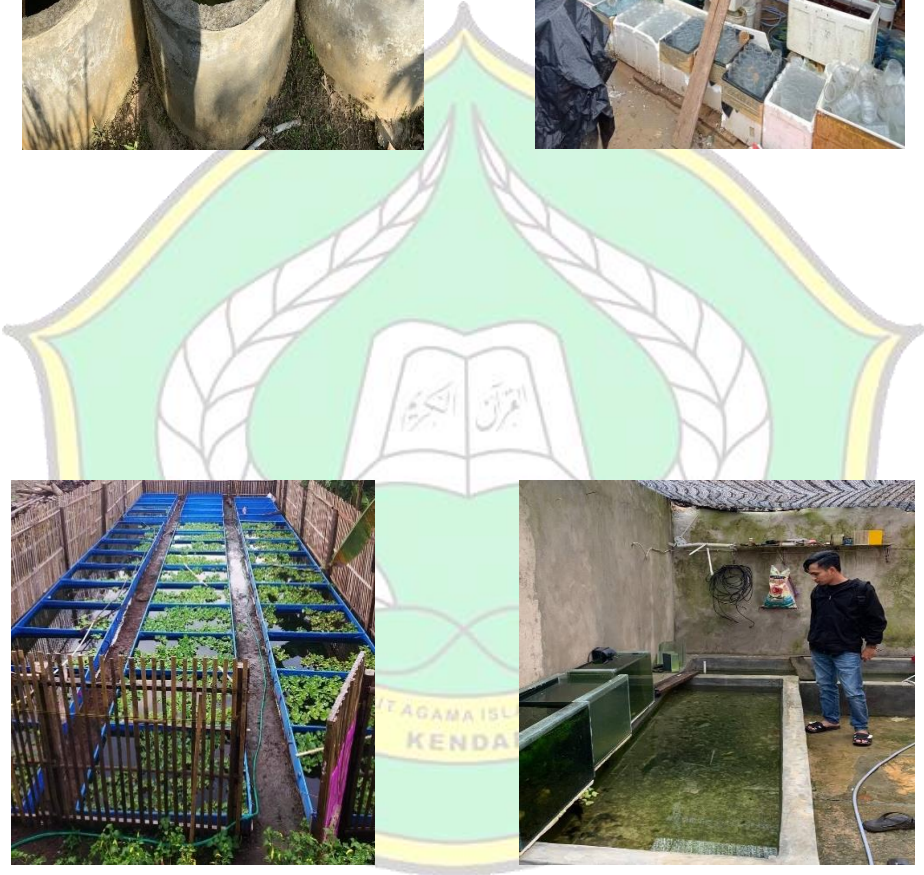
NO	Indikator	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
		Bagaimanakah cara saudara berkomunikasi kepada pelanggan agar konsumen tidak jera berlangganan kepada anda ?	Prasetyo	sabar juga kalau melayani itu biar enak cerita-ceritanya”
			Jusman	“Kalau mau menjalin hubungan baik kita melayani dengan sopan, biar enak hubungan ta sama pembeli”
			Addin	“Sabar sama sopan kalau melayani, jangan mendongkol”
4.	Fathonah (Cerdas)	c. Memiliki pengetahuan yang luas serta berinovasi  Bagaimanakah cara saudara dalam melakukan pemasaran agar dapat menarik minat pelanggan ?	Habibi	“Kalau saya biasa orang-orang tertarik datang ke tempat ku karena saya budidaya baru saya kawin silangkan ikna cupang, jadi ada terus warna-warna baru yang tidak pasaran di tempat penjual yang lain”
			Patotori	“Umumnya kalau orang menjualkan memang harus ada juga nilai plusnya biar orang tertarik kalau saya ini saya jual tidak hanya ikan hias saja tapi lengkapmi dengan alat-alat perawatannya juga”
			Agus Prasetyo	“Saya jualan ikan partaian sekalian juga tanaman air”
			Jusman	“Ituji saya sa jual dengan aquarium nya mulai dari yang kecil sampai yang besar”
			Addin	“Biar menarik pelanggan saya biasa

NO	Indikator	Pertanyaan Peneliti	Informan	Jawaban Informan
				sediakan jenis ikan yang lagi trend di kalangannya orang-orang yang suka ikan hias”
		d. Mengerti dan memahami apa tugas dan kewajiban	Habibi	“Selalu belajar bagaimana caranya menjual yang halal”
		Bagaimanakah cara saudara memahami segala tugas dan kewajiban apa saja dalam nilai-nilai yang terkandung dalam pemasaran syariah ?	Patotori	“Kita terapkan hal-hal yang baik dalam penjualan ta”
			Agus Prasetyo	“Sebisa mungkin melakukan hal yang baik saat berjualan”
			Jusman	“Belajar lebih lagi bagaimana itu menjual dengan baik”
			Addin	“Tidak pernah berhenti belajar tentang penjualan sesuai syariah yang sudah ditentukan Allah SWT”

## Dokumentasi







haidir

## ORIGINALITY REPORT

**23%**

SIMILARITY INDEX

**22%**

INTERNET SOURCES

**4%**

PUBLICATIONS

**9%**

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

1	<a href="http://repository.umsu.ac.id">repository.umsu.ac.id</a> Internet Source	3%
2	<a href="http://repository.radenintan.ac.id">repository.radenintan.ac.id</a> Internet Source	3%
3	<a href="http://repository.uin-suska.ac.id">repository.uin-suska.ac.id</a> Internet Source	2%
4	<a href="http://www.idntimes.com">www.idntimes.com</a> Internet Source	1%
5	<a href="http://edukasi.kompas.com">edukasi.kompas.com</a> Internet Source	1%
6	<a href="http://kkp.go.id">kkp.go.id</a> Internet Source	1%
7	<a href="http://repositori.uin-alauddin.ac.id">repositori.uin-alauddin.ac.id</a> Internet Source	1%
8	<a href="http://digilib.uinsgd.ac.id">digilib.uinsgd.ac.id</a> Internet Source	1%
9	Submitted to UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Student Paper	1%

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Nama Lengkap : Haidirrahman Lasaima  
NIM : 16050101044  
Tempat Tanggal Lahir : Kendari, 11 Desember 1997  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Agama : Islam  
Perguruan Tinggi : Institut Agama Islam Negeri (IAIN)  
Kendari  
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi  
Syariah  
Alamat : Jl.Poros Kolaka-Kendari Desa Orawa  
Kec. Tirawuta Kab. Kendari Prov.  
Sulawesi Tenggara  
Nomor HP : 0853 3385 7535  
Email : [haidirkdi001@gmail.com](mailto:haidirkdi001@gmail.com)

### Data Keluarga

1. Nama Orang Tua

Ayah : Halinuddin Lasaima, S.Ag.,M.Pd

Ibu : Denniasseng Rahim, S.Ag

2. Anak Pertama dari 3 bersaudara (3 laki-laki )

### Riwayat Pendidikan

1. SDN 1 Rate-rate : 2003-2009

2. Pondok Modern Darussalam Gontor : 2009-2015

3. IAIN Kendari : 2016-Sekarang

