**LAMPIRAN**

**Dokumentasi Wawancara dengan Pedagang**



 

**TRANSKRIP WAWANCARA**

Nama Informan : Ambar

Alamat : Dsn. Pohjejer, RT. II

Umur : 49 tahun

Lama waktu berdagang : 23 tahun

Peneliti : Sejak kapan usaha ini didirikan?

Ibu Ambar : *Wah ya sudah lama. Piro yo sejak masih muda. Sudah 23 tahun. Kira-kira tahun 2000an.*

Peneliti : Berapa modal awal untuk membangun usaha ini?

Ibu Ambar : *Nggak tahu ya. Soalnya ini kan nerusi ibuk ku. Jadi aku nerusi tok iki gak ngerti modale piro.*

Peneliti : Berapa keuntungan yang didapat dalam sehari?

Ibu Ambar : *Ndak bisa dihitung ya. Kan jualan ngeneiki gak mesti. Kadang rame. Kadang sepi. Wis Alhamdulillah pokoke cukup.*

Peneliti : Apakah anda melakukan penganggaran keuangan dalam usaha ini? Mengapa?

Ibu Ambar : *Kalau penganggaran mboten nate ditulis. Soale nggak tentu. Cuma dieling-eling tok. Nek misal kulakan nang Pacet kan bendino nggae mobil, tumbas solare mboten bendinten, 3-4 hari baru diisi. Lampu kan 1 bulan sekali. Wes pokoke melbu-metu ngunu lo mbak, kan ngeneiki oleh… engkok awan digowo ayah nang Pacet. Misale barang opo sing entek, ngeneiki pun tak WA. Engken pun disiapi kari mbayar tok.*

Peneliti : Apa pernah mengalami keuangan yang minus dalam usaha?

Ibu Ambar : *Kalau uang habis ya pernah tapi nggolek pinjaman hehehe….*

Peneliti : Bagaimana cara anda menentukan harga jual barang dagang?

Ibu Ambar : *Umpamane kulakane segini jualnya segini….. ikut harga umumnya lah. Kadang harganya nggak tentu. Seumpama kulak sepuluh ribu paling nggak juale duabelas ribu. Misale gubis, sing busuk-busuk dirempesi biar cantik. Kulake lima ribu dijual delapan ribu.*

Peneliti : Apakah pernah melakukan pemotongan harga sehingga anda harus merelakan selisih harga tersebut? Mengapa?

Ibu Ambar : *Kalau belinya banyak biasae buat bancakan (hajatan). Kan jelase gak ngapek bathi. Biasane umume segini… tak potong hargae.*

Peneliti : Jika ada kenaikan harga bagaimana tanggapan masyarakat?

Ibu Ambar : *Kadang kalau naik pembeli jelas komplain, tapi tetap beli. Soale butuh. Misale cabai, masio larang tetep ditumbas mawon. Tapi biasae entek rong kilo dadi sekilo polae larang.*

Peneliti : Apakah anda melakukan pencatatan keuangan atas transaksi yang terjadi?

Ibu Ambar : *Mboten nate ditulis, kan sing dijual akeh dadi pegel semunggo nulis. Kalau mau kulakan barange sing habis langsung lewat WA. Tak delok opo sing entek, dadi engkok karo bakule kari nyiapi terus mbayar.*

Peneliti : Bagaimana anda mengetahui keuntungan dari usaha ini?

Ibu Ambar : *Dagang kan mboten mesti, kadang rame kadang sepi. Pokok dagangane gak entek berarti kan bathi.*

Peneliti : Apa suka dan duka yang telah dilewati selama menjadi pedagang?

Ibu Ambar : *Sukanya ya nek pas rame akeh sing tumbas. Nek pas sepi ngunu nggeh mboten seneng.*

**TRANSKRIP WAWANCARA**

Nama Informan : Satumi

Alamat : Dsn. Punggul, RT. XVIII

Umur : 67 tahun

Lama waktu berdagang : 30 tahun

Peneliti : Sejak kapan usaha ini didirikan?

Ibu Satumi : *Usaha ini ya sudah lama. Sejak sekolah sudah berjualan. Ket tokone cilik. Tahun 90 wes dodolan nang pasar.*

Peneliti : Berapa modal awal untuk membangun usaha ini?

Ibu Satumi : *Bien iku Rp. 10.000. Saiki yo wis akeh iku nak. Sepuluh juta paling saiki.*

Peneliti : Berapa keuntungan yang didapat dalam sehari?

Ibu Satumi : *Keuntungane ya wis pokok iso digae maem. Sekolah. Wes digae cukup. Alhamdulillah.*

Peneliti : Apakah anda melakukan penganggaran keuangan dalam usaha ini? Mengapa?

Ibu Satumi : *Ibu mboten tau (tidak pernah) nulis anggaran nduk. Saiki bendina diparani sales terus. Dino iki sales permen teko. Mene sales wafer. Dadi oleh duwik, entek langsung dikulakno kabeh. Tapi Alhamdulillah sing dijual iki kan barang garing dadi gak sampe rugi mbuak.*

Peneliti : Apa pernah mengalami keuangan yang minus dalam usaha?

Ibu Satumi : *Ndak pernah.*

Peneliti : Bagaimana cara anda menentukan harga jual barang dagang?

Ibu Satumi : *Nggeh, nek kulake itu Rp.20.000 dijual Rp.25000. Ngeteniki satu renteng (sambal menunjuk barang dagangannya) bathine Rp500. Nek tumbas sepuluh renteng bathine Rp.5000. Pokoke isone entuk bathi ngunu lo nak. Nggak sampe rugi. Dikit-dikit pokok oleh. Misale kulakane mundak, nggeh kula undakaken. Wong saiki sembarang mundak lak nggeh ya. Wes pokoke lancar ambek liya-liyane.*

Peneliti : Apakah pernah melakukan pemotongan harga sehingga anda harus merelakan selisih harga tersebut? Mengapa?

Ibu Satumi : *Kalau langgan iya. Saya ngambil bathi ya sedikit-sedikit. Kan ngeneiki dikulak terus didol maneh. Cek padha-padha maem e ngunu lo. Thitik thitik disyukuri ae. Buktine dodolan ngene yo iso nyekolahno anak, nggedhekno anak.*

Peneliti : Jika ada kenaikan harga bagaimana tanggapan masyarakat?

Ibu Satumi : *Kadang ada yang sambat. Nggeh pon ngoteniku.*

Peneliti : Apakah anda melakukan pencatatan keuangan atas transaksi yang terjadi?

Ibu Satumi : *Ndak pernah. Gak kober, penggaweane nang omah yo akeh. Sing penting iso kulakan.*

Peneliti : Bagaimana anda mengetahui keuntungan dari usaha ini?

Ibu Satumi : *Nggeh kan nek saged kulakan maneh berarti mboten rugi. Dagangane gak sampe entek ngoten.*

Peneliti : Apa suka dan duka yang telah dilewati selama menjadi pedagang?

Ibu Satumi : *Sukanya kalau banyak yang beli. Nggak sukanya ya nek pas sepi nak.*

**TRANSKRIP WAWANCARA**

Nama Informan : Wiwin

Alamat : Dsn. Pohjejer, RT. III

Umur : 50 tahun

Lama waktu berdagang : 30 tahun

Peneliti : Sejak kapan usaha ini didirikan?

Ibu Wiwin : *Sudah lama mbak. Kira-kira 30 tahun lebih aku jualan.*

Peneliti : Berapa modal awal untuk membangun usaha ini?

Ibu Wiwin : *Piro ya mbak? Rp.10.000 bien kayake. Sekitar sakmunuan elingku.*

Peneliti : Berapa keuntungan yang didapat dalam sehari?

Ibu Wiwin : *Oalah mbk. Wes pokok digae Alhamdulillah ngunu. Nek dagangane payu berarti kan bathi.*

Peneliti : Apakah anda melakukan penganggaran keuangan dalam usaha ini? Mengapa?

Ibu Wiwin : *Ndak pernah melakukan penganggaran mbak. Kan iki tak olah dewe, dadi yo mek kiro-kiro enteke piro. Alhamdulillah-nya gak pernah sampai hutang gedhe ya. Ambil dagangan gini kan saya kulak ndek sales. Salesnya datang langsung kesini. Jadi dikit dikit punya uang langsung diambil. Gak sampai digowo mulih. Kadang gak sampe dihitung wis diparani. Jenengae ae duwik kodhok. Mencolot gae ngono gae ngene.*

Peneliti : Apa pernah mengalami keuangan yang minus dalam usaha?

Ibu Wiwin : *Alhamdulillah ndak pernah.*

Peneliti : Bagaimana cara anda menentukan harga jual barang dagang?

Ibu Wiwin : *Biasanya itu kira kira. Ya sekitar berapa ya…. Semunggo kulake seratus ribu dijual seratus sepuluh atau seratus duapuluh. Keuntungannya se lebih besar kalau ecer, grosir kan cuma berapa persen, nek ecer kan ambil bathine per satuan.*

Peneliti : Apakah pernah melakukan pemotongan harga sehingga anda harus merelakan selisih harga tersebut? Mengapa?

Ibu Wiwin : *Kalau yang kenal ya saya potong, sungkan kan ya sama tetangga sendiri. Bathi thitik wes gakpapa langsung tak kasikno.*

Peneliti : Jika ada kenaikan harga bagaimana tanggapan masyarakat?

Ibu Wiwin : *Kalau harga naik mesti ada yang komen. Tapi sebelume kan ada pemberitahuan. Mau apa nggak kalau naik. Ngunuiku sudah nyadari kan.*

Peneliti : Apakah anda melakukan pencatatan keuangan atas transaksi yang terjadi?

Ibu Wiwin : *Ndak pernah nyatet saya. Diangan-angan saja mbak yang terjual tadi apa. Kalaupun ada orang mbawa dagangan, saya juga ndak nyatet. Kaya bakul mlijo ngoten catatane kula paringaken. Nek tiyange mbayar kula kengken ningali catatane wingi. Kulo niku duko…. kok percayane nemen. Onok ngoteniku sing mboten mbalek…tapi pun talah kersane. Mbalek ya Alhamdulilah.*

Peneliti : Bagaimana anda mengetahui keuntungan dari usaha ini?

Ibu Wiwin : *Nggeh pokoke saged kulakan lak pun bathi. Wes pokok bendina dandang gak nganti ngguling.*

Peneliti : Apa suka dan duka yang telah dilewati selama menjadi pedagang?

Ibu Wiwin : *Sukanya polae kathah kancane. Masio sepi tapi saged guyon kaliyan rencang-rencang. Dukanya nggeh nek pas sepi mboten enten sing tumbas.*

**TRANSKRIP WAWANCARA**

Nama Informan : Sumariyati

Alamat : Dsn. Juwetrejo

Umur : 52 tahun

Lama waktu berdagang : 25 tahun

Peneliti : Sejak kapan usaha ini didirikan?

Ibu Sumariyati : *Wis sue. Kira-kira dodolan iki wis 25 tahun. Bien aku dodol gedang. Terus akhire sembako saiki.*

Peneliti : Berapa modal awal untuk membangun usaha ini?

Ibu Sumariyati : *Ya lali nak. Kira-kira Rp.5000an lah. Wong bien tokone sek cilik.*

Peneliti : Berapa keuntungan yang didapat dalam sehari?

Ibu Sumariyati : *Gak bisa dihitung. Pokok bendina isa maem yo untung. Digae cukup. Alhamdulillah.*

Peneliti : Apakah anda melakukan penganggaran keuangan dalam usaha ini? Mengapa?

Ibu Sumariyati : *Aku gak iso ngrencanakno (menganggarkan), pokok duwik mumet yo wis. Wong bendino digae kulakan. Misale mepet ngunu yo titik kulake, la mung titik duwike. Pokok gak sampe entek barange. Titik-titik pokok onok.*

Peneliti : Apa pernah mengalami keuangan yang minus dalam usaha?

Ibu Sumariyati : *Loh ya tau. Nek gak iso mbayar kulakan yo njupuk duwik njero, nek oleh maneh dibalekno, diutang-utangi ngunu lo nak, engkok dibalekno maneh. Gak isok lah nek ditargetno piro piro ne.*

Peneliti : Bagaimana cara anda menentukan harga jual barang dagang?

Ibu Sumariyati : *Yo… nek kulake piro ngapek bathi lima ngatus ta sewu. Nek mundak yo diundakno. Kaya endhog ngeneiki ya kulake telung puluh ewu, tak dol (dijual) telung puluh siji wong mundak e. Gak mesti. Kadhang njupuk sewu, kadang lima ngatus nek rokok tambah nemen. Mung rongatus. Sakjane bathine akeh nek ngecer, la situk-situk kan lutung sewu. Tapi jarang ngecer.*

Peneliti : Apakah pernah melakukan pemotongan harga sehingga anda harus merelakan selisih harga tersebut? Mengapa?

Ibu Sumariyati : *Yo nek langgan-langgan ngunuiku tak potongi. Kaya rokok ngunuiku. Satus…satus…*

Peneliti : Jika ada kenaikan harga bagaimana tanggapan masyarakat?

Ibu Sumariyati : *Sambat. Kabeh saiki lak mundak se….*

Peneliti : Apakah anda melakukan pencatatan keuangan atas transaksi yang terjadi?

Ibu Sumariyati : *Gak tahu nyatet nak. Nek uwong kulak akeh ngunu yo tak paringi tulisan. Tapi gae wonge tok. Nek mek thitik ngunu gak tak paringi.*

Peneliti : Bagaimana anda mengetahui keuntungan dari usaha ini?

Ibu Sumariyati : *Pokok iso mbayar anak sekolah, mbayar listrik, mbayar utang. Lunas. Berarti kan untung*

Peneliti : Apa suka dan duka yang telah dilewati selama menjadi pedagang?

Ibu Sumariyati : *Sukanya ya nek pas rame. Gak sukanya ya nek pas sepi. Gak oleh duwik.*

**TRANSKRIP WAWANCARA**

Nama Informan : Ima

Alamat : Dsn. Turi

Umur : 30 tahun

Lama waktu berdagang : 5 tahun

Peneliti : Sejak kapan usaha ini didirikan?

Ibu Ima : *Sejak 2019 mbak. Saya keluar dari pabrik terus jualan ini.*

Peneliti : Berapa modal awal untuk membangun usaha ini?

Ibu Ima : *Kira-kira Rp.10.000.000an mbak. Kurang lebih segitu.*

Peneliti : Berapa keuntungan yang didapat dalam sehari?

Ibu Ima : *Ndak ngitung saya. Pokoe nek ada penjualan nanti kan ya dapat untung mbak.*

Peneliti : Apakah anda melakukan penganggaran keuangan dalam usaha ini? Mengapa?

Ibu Ima : *Pokoknya ada uang langsung digae kulakan jadi nggak pernah buat anggaran mbak. Lagipula kan nggak terikat seperti di pabrik, jadi kan saya bos-nya sendiri. Saya nek kulakan sekarang dikirim. Saya WA barang apa yang habis terus sorenya dikirim. Setiap ada pendapatan saya sisihkan sepuluh persen buat ditabung.*

Peneliti : Apa pernah mengalami keuangan yang minus dalam usaha?

Ibu Ima : *Pernah.* *Kalau pas uangnya kurang nanti ambil tabungan sebentar terus diganti.*

Peneliti : Bagaimana cara anda menentukan harga jual barang dagang?

Ibu Ima : *Dalam menentukan harga jual saya mengikuti harga pasar saja mbak. Kalau naik ya saya naikkan. Selain kulakan saya juga dititipi produk rumahan kaya bakso aci, cilok, seblak. Saya ambil keuntungan Rp.500-Rp.1000 per bijinya.*

Peneliti : Apakah pernah melakukan pemotongan harga sehingga anda harus merelakan selisih harga tersebut? Mengapa?

Ibu Ima : *Kalau yang belinya banyak tak potong. Kalau sedikit ya enggak.*

Peneliti : Jika ada kenaikan harga bagaimana tanggapan masyarakat?

Ibu Ima : *Soal kenaikan harga mesti sih…. Tapi pelanggan menerima soalnya naik cuma Rp.500-Rp.1000. Masih normal itu bisa diterima lah.*

Peneliti : Apakah anda melakukan pencatatan keuangan atas transaksi yang terjadi?

Ibu Ima : *Nggak nyatet. Ribet mbak malahan. Aku ya misal hari ini yang terjual ini…ini…. habis. Langsung WA nanti sore dikirim.*

Peneliti : Bagaimana anda mengetahui keuntungan dari usaha ini?

Ibu Ima : *Pokoknya bisa kulakan berarti untung. Gitu e aku mbak.*

Peneliti : Apa suka dan duka yang telah dilewati selama menjadi pedagang?

Ibu Ima : *Sukanya karena nggak ikut orang. Kalau sawayah-wayah ingin tutup kan enak. Nggak enaknya ya nek pas sepi.*