

Lampiran 1 : Surat Izin Penelitian Skripsi



PRODI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK



Nomor : 697/ II.3.UMG /Man/A/2020
Lampiran : -
Perihal : *Ijin Penelitian Skripsi/ Permohonan Data*

Kepada Yth :
Kepala Pasar Desa Cerme
Jalan Raya Cerme 105
Di Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat. Berkenaan dengan tugas penulisan Skripsi oleh mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Gresik:

Nama : **Mathilda Maharani Dwi S**
No. Registrasi : 17 0301 118
Semester : VII
Alamat : Gresik
Judul Skripsi : **Makna Laba Dalam Perspektif Nilai Budaya pada Pedagang Pasar Tradisional Cerme**

Kami mengharap bantuan untuk memberikan kesempatan pada mahasiswa kami dalam melakukan penelitian guna memperoleh bahan-bahan untuk menyusun skripsi pada Perusahaan/Instansi yang Bapak / Ibu pimpin.

Perlu kami sampaikan bahwa bahan-bahan yang diperoleh tidak akan dipergunakan untuk hal-hal yang merugikan Perusahaan / Instansi Bapak / Ibu.

Demikian atas bantuan dan kerjasamanya kami sampaikan banyak terima kasih

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Gresik, 04 Desember 2020
Ketua Program Studi,

Anita Handayani, S.E., M.S.M.

Tembusan:

1. Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
2. Arsip

Lampiran 2 : Surat Balasan Ijin Penelitian Skripsi



PEMERINTAH KABUPATEN GRESIK
KECAMATAN CERME
DESA CERME LOR
Ds. Cerme Lor RT 001/RW 001, Telp/Fax : 082131149077
Email : desacermelorgresik@gmail.com.

Nomor	: 640/66/417.112.12/2020	Kepada
Sifat	: Penting	Yth. Ketua Program Studi Manajemen
Lampiran	: 1 (Satu) Bendel	Universitas Muhammadiyah Gresik
Hal	: Surat Balasan Izin Penelitian	Di tempat

Berdasarkan Surat ijin penelitian skripsi permohonan data Nomor : 697/II.3.UMG/ MAN/A/2020 Tanggal 04 Desember 2020 tentang Permohonan Izin Penelitian Skripsi di Pasar Tradisional Desa Cerme Lor, maka kami memberikan izin kepada :

Nama Mahasiswa : Mathilda Maharani Dwi Shinta Wati
NIM : 170301118
Program Studi : Manajemen

Untuk melakukan penelitian di Pasar Tradisional Desa Cerme Lor yang berjudul "Makna Laba Dalam Perspektif Nilai Budaya Pada Pedagang Pasar Tradisional Cerme" pada tanggal 10 Desember 2020 – 31 Januari 2021.

Demikian, untuk menjadi maklum dan atas perhatian serta kerjasamanya disampaikan terimakasih.

Gresik, 08 Desember 2020
Ketua Pasar Tradisional Cerme

H. Mustaqim, SE., MM.

Lampiran 3 : Berita Acara Bimbingan Skripsi



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
 Jl. Sumatera 101 GKB Gresik, Telp 0813324 6789

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Penyaji : Mathilda Maharani Dwi Shinta Wati
 N IM : 170301118
 Program Studi : Manajemen
 Alamat / Tlp : 81393211590
 Judul Skripsi : ANALISIS EFEKTIVITAS MANAJEMEN PIUTANG PADA PT. MAHAVHIRA LINTAS RAYA

Pembimbing I : Rahmat Agus Santoso, SE.,MM
 Pembimbing II : -
 Konsultasi: -

Tanggal	Paraf Pembimbing		KETERANGAN
	I	II	
25/08	f		topik
08/10	f		Demam Gap Subter.
15/10	f		metode penlit.
20/10	f		alur uraian progres
8/01 2021	f		latar belakang (?) Kiblat. proposisi
11/01 2021	f		latar belakang Pembel. see / Boden / Pelecomoran
11/11	f		alur uraian skripsi

Tanggal Pengajuan : 25 September 2020
 Batas Akhir Bimbingan :
 Selesai Penulisan :
 Tanggal Diujikan :

Prodi Manajemen

Anita Handayani, SE., M.S.M

Dosen Pembimbing I

Rahmat Agus Santoso, SE., MM

Dosen Pembimbing II

Lampiran 4 : Berita Acara Ujian Sidang Skripsi



PRODI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK



BERITA ACARA UJIAN SIDANG SKRIPSI SEMESTER GASAL 2020 / 2021 Nomer : 051/II.3.UMG/Man/E/2021

Pada hari ini Jum'at, Tanggal 22 Januari 2021, pukul 10.00 - 11.30. Telah dilaksanakan Ujian Sidang Skripsi Pada Mahasiswa :

Nama Mahasiswa : Mathilda Maharani Dwi Shinta Wati
NIM : 170301118
Judul Skripsi : Makna Laba Dalam Perspektif Nilai Budaya Pada Pedagang Tradisional Cerme

Dosen Pembimbing I : Dr. Rahmat Agus Santoso, SE.,MM
Dosen Pembimbing II : -
Penguji I : Anita Handayani, S.E., M.S.M
Penguji II : Wenti Krisnawati, S.E., M.SM

No	Nama Penguji	Jabatan Penguji	Tanda Tangan
1	Dr. Rahmat Agus Santoso, SE.,MM	Ketua	
2	-	Sekretaris	
3	Anita Handayani, S.E., M.S.M	Anggota	
4	Wenti Krisnawati, S.E., M.SM	Anggota	

Berdasarkan hasil Ujian Sidang Skripsi yang telah dilakukan di depan penguji dinyatakan :

Lulus (Diterima / Diterima dengan Perbaikan) atau ~~Mengulang~~ atau Tidak Lulus*)

Mengetahui
Ketua Program Studi,

Anita Handayani, SE., M.S.M

Catatan :
*) Coret yang tidak perlu

Gresik, 22 Januari 2021,
Ketua Tim Penguji,

Dr. Rahmat Agus Santoso, SE.,MI



The Power of Islamic Entrepreneurship

Sumatera 101 Gedung Picta Baru (GKB) Gresik, 61121 Telp. (031) 3951414, Fax (031) 3952585 Website: <http://www.umg.ac.id>, Email: info@umg.ac.id

Lampiran 5 : Lembar Persetujuan Revisi Skripsi



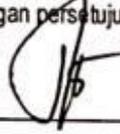
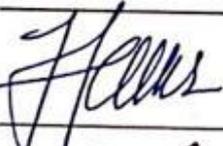
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl.Sumatera 101 GKB Gresik, Telp 0813324 6789

PERSETUJUAN REVISI SKRIPSI

Setelah kami teliti perbaikan revisi skripsi :

Nama : Mathilda Maharani Dwi Shinta Wati
NIM : 170301118
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : Makna Laba Dalam Perspektif Nilai Budaya Pada Pedagang Tradisional Cerme

Kami penguji dapat menyetujui perbaikan revisi skripsi tersebut.

Nama Penguji	Tanda tangan persetujuan penguji	Tanggal Persetujuan
1. Dr. Rahmat Agus Santoso, SE.,MM 1.		21/3
2. -	2	2
3. Anita Handayani, S.E., M.S.M 3		23/02 2021
4. Wenti Krisnawati, S.E., M.SM 4		1/03 2021

Catatan :
Setiap mahasiswa/wi mengisi rangkap 2 (dua)

Lampiran 6 : Pedoman Observasi

PEDOMAN OBSERVASI

1. Identitas observasi

- a. Objek yang diamati :
- b. Hari, tanggal :
- c. Waktu :

2. Aspek-aspek yang diamati

- a. Sarana dan Prasarana Tempat Pedagang Pasar Tradisional Cerme
- b. Pelaksanaan penilaian Layanan

3. Lembar observasi

- a. Sarana dan prasarana Tempat Pedagang Pasar Tradisional Cerme.
(format observasi diisi dengan membubuhkan tanda ceklis dan catatan yang perlu)

No.	Sarana	Ada	Tidak Ada
1	Sarana Penyedia Air Bersih		
2	Sarana Kamar mandi dan Toilet		
3	Sarana Pembuangan Sampah		
4	Saluran Pembuangan limbah		
Catatan:			

- b. Pelaksanaan penilaian layanan pedagang pasar tradisional Cerme (format observasi diisi dengan membubuhkan tanda ceklis dan catatan yang perlu).

No	Aspek Yang diamati	Observasi	
		Ya	Tidak
1.	Pedagang menggunakan bahasa indonesia atau bahasa krama dalam melayani pelanggan		
2.	Pedagang menerapkan senyum, salam, sapa dalam melayani pelanggan		
3.	Pedagang menggunakan mesin perhitungan dalam melayani pelanggan		
4.	Pedagang menggunakan tata krama dalam melayani pelanggan		
5.	Pedagang memiliki kemampuan dalam melayani pelanggan		
6.	Pedagang memiliki kecepatan dalam melayani pelanggan		
7.	Pedagang memiliki ketepatan dalam melayani pelanggan		
8.	Pedagang memiliki kesepakatan jual beli dalam melakukan transaksi		
9.	Pedagang memberikan jaminan atas keamanan barang dalam melakukan transaksi		
10.	Pedagang melaksanakan proses tawar menawar harga		

No	Aspek Yang diamati	Observasi	
		Ya	Tidak
11.	Pedagang memiliki kelengkapan produk atau barang yang dijual		
12.	Pedagang memiliki karyawan dalam melayani pelanggan		

Lampiran 7 : Hasil Observasi

HASIL OBSERVASI

1. Identitas observasi

- a. Objek yang diamati : Pedagang Pasar Tradisional Cerme
 b. Hari, tanggal : Minggu, 06 Desember 2020
 c. Waktu : 08.00 sampai 10.00 WIB

2. Aspek-aspek yang diamati

- a. Sarana dan Prasarana Tempat Pedagang Pasar Tradisional Cerme
 b. Pelaksanaan penilaian Layanan

3. Lembar observasi

- a. Sarana dan prasarana Tempat Pedagang Pasar Tradisional Cerme.
 (format observasi diisi dengan membubuhkan tanda ceklis dan catatan yang perlu)

No.	Sarana	Ada	Tidak Ada
1	Sarana Penyedia Air Bersih	√	
2	Sarana Kamar mandi dan Toilet	√	
3	Sarana Pembuangan Sampah	√	
4	Saluran Pembuangan limbah	√	
Catatan:			

- b. Pelaksanaan penilaian layanan pedagang pasar tradisional Cerme (format observasi diisi dengan membubuhkan tanda ceklis dan catatan yang perlu).

No	Aspek Yang diamati	Observasi	
		Ya	Tidak
1.	Pedagang menggunakan bahasa indonesia atau bahasa krama dalam melayani pelanggan	√	
2.	Pedagang menerapkan senyum, salam, sapa dalam melayani pelanggan	√	
3.	Pedagang menggunakan mesin perhitungan dalam melayani pelanggan		√
4.	Pedagang menggunakan tata krama dalam melayani pelanggan	√	
5.	Pedagang memiliki kemampuan dalam melayani pelanggan	√	
6.	Pedagang memiliki kecepatan dalam melayani pelanggan		√
7.	Pedagang memiliki ketepatan dalam melayani pelanggan	√	
8.	Pedagang memiliki kesepakatan jual beli dalam melakukan transaksi	√	
9.	Pedagang memberikan jaminan atas keamanan barang dalam melakukan transaksi	√	
10.	Pedagang melaksanakan proses tawar menawar harga	√	

No	Aspek Yang diamati	Observasi	
		Ya	Tidak
11.	Pedagang memiliki kelengkapan produk atau barang yang dijual	√	
12.	Pedagang memiliki karyawan dalam melayani pelanggan	√	

Lampiran 8 : Pedoman Wawancara

Pertanyaan Wawancara Kepada Ketua Pasar Tradisional Cerme

1. Mohon maaf sebelumnya bapak, Apakah Bapak berkenan untuk memperkenalkan diri bapak kepada saya, mulai dari nama jenengan, alamat, umur, pendidikan terakhir, mulai berjualan di tahun berapa dan usaha apa saja yang bapak dagangkan di Pasar Tradisional Cerme ?
2. Boleh diceritakan sedikit bapak tentang pasar tradisional Cerme bapak yang sekarang ini bagaimana pak ?
3. Waktu awal membuka usaha jualan buah ini modal nya dulu berapa pak ?
4. Apakah warga di sekitar Cerme ini banyak yang melakukan kegiatan belanja kebutuhan sehari-hari bapak ? dan untuk perolehan keuntungannya para pedagang yang ada di pasar Cerme bagaimana bapak ?
5. Laba per hari nya berapa pak yang Bapak H. Mustaqim dapatkan dalam berjualan buah ini pak ?
6. Dengan didirikannya Pasar Tradisional Cerme sendiri apakah ada tujuan dalam pengelolaannya pak ?
7. Pada Zaman era modern sekarang ini kan ya pak , banyak berdirinya pasar-pasar modern apakah ada dampak pengaruh yang timbul dengan adanya pasar modern tersebut pada keberadaan pasar tradisional di Cerme ini ?
8. Keunggulannya apa ya pak antara cara berdagang dipasar tradisional sama cara berdagangnya Alfamart sama Indomart, Toko Besar Sarikat Jaya, usaha-usaha online ?

9. Kalau ada pembeli atau pelanggan yang kurang bayar, semisal kurangnya Rp.1000 sampai 10.000 itu bagaimana bu ? apakah tidak rugi atau mempengaruhi keuntungannya sampean pak ?
10. Terus pak yang suka nawar harga biasanya pak , pasti banyak ya pak dari pembeli atau pelanggan ditempat bapak yang menawar harga apa tidak rugi pak atau apa tidak mempengaruhi keuntungane sampean ?
11. Dalam menjalankan usaha ini ya pak , apakah pernah mengalami kerugian pak ?
12. Apakah ada tradisi turun-temurun yang dilakukan dalam menjalankan usaha ini dalam melayani pembeli atau pelanggan sampean bapak ?
13. Caranya menjaga silaturahmi dengan pelanggan dan supplier itu bagaimana ya bapak ?
14. Terakhir ini bapak, Pemahaman sampean tentang laba atau keuntungan itu bagaimana pak ?

Pertanyaan Wawancara Kepada Pedagang Pasar Tradisional Cerme

1. Mohon maaf sebelumnya pak/bu, Apakah bapak/Ibu berkenan untuk memperkenalkan diri bapak/Ibu kepada saya, mulai dari nama jenengan, alamat, umur, pendidikan terakhir, mulai berjualan di tahun berapa dan usaha apa saja bu yang ibu dagangkan di Pasar Tradisional Cerme ?
2. Waktu awal membuka usaha jualan ini modal nya dulu berapa ?
3. Laba per hari nya berapa yang didapatkan dalam berjualan ?
4. Pak/Bu, Sekarang kan didepan pasar ini ada C-Mart, sebelah kiri dan depannya ini ada Alfamart sama Indomart, terus ada juga kan bu Toko Besar Sarikat Jaya, sama juga sekarang banyaknya usaha-usaha online, apakah ada pengaruhnya apa tidak bu dengan perolehan pendapatannya atau labanya usaha sampean ?

5. Keunggulannya apa ya pak/bu antara cara berdagang dipasar tradisional sama cara berdagangnya Alfamart sama Indomart, Toko Besar Sarikat Jaya, usaha-usaha online ?
6. Kalau ada pembeli atau pelanggan yang kurang bayar, semisal kurangnya Rp.1000 sampai 10.000 itu bagaimana bu ? apakah tidak rugi atau mempengaruhi keuntungannya sampean ?
7. Terus bu yang suka nawar harga biasanya , pasti banyak ya pak/bu dari pembeli atau pelanggan ditempat toko usaha jenengn yang menawarkan harga apa tidak rugi atau apa tidak mempengaruhi keuntungane sampean ?
8. Dalam menjalankan usaha ini, apakah pernah mengalami kerugian ?
9. Apakah ada tradisi turun-temurun yang dilakukan dalam menjalankan usaha ini dalam melayani pembeli atau pelanggan ?
10. Caranya menjaga silaturahmi dengan pelanggan dan supplier itu bagaimana ?
11. Pemahaman tentang laba atau keuntungan itu bagaimana ?

Lampiran 9 : Hasil Wawancara dengan Responden

HASIL WAWANCARA

Nama Informan : Bapak H.Mustaqim, SE., MM.
Umur : 55 Tahun
Alamat : Desa Cerme Lor RT 15 RW 07 No. 02, Cerme, Gresik
Jabatan : Kepala Pasar dan Pedagang Buah
Pendidikan Terakhir : Sarjana Ekonomi Strata 2
Tanggal Wawancara : 08 November 2020

Pertanyaan Wawancara

Peneliti : Mohon maaf sebelumnya bapak, Apakah Bapak berkenan untuk memperkenalkan diri bapak kepada saya, mulai dari nama jenengan, alamat, umur, pendidikan terakhir, mulai berjualan di tahun berapa dan usaha apa saja yang bapak dagangkan di Pasar Tradisional Cerme ?

Informan : perkenalkan mbak nami kulo bapak H. Mustaqim, griya kulo ten Desa Cerme Lor RT 15 RW 07 No. 02, Cerme, Gresik, umur kulo sakniki sampun 55 tahun mbak , Alhamdulillah kulo sampun nggada gelar sarjana ekonomi , ojok serius-serius mbak mengke stress loh hehehe... kale kulo santai mawon mbak, kulo niki sadhean buah ten pasar cerme sampun lami dari tahun 1990an lah mbak insya Allah yen mboten salah ngge.... Mergane sampun lami mbak sampun 25 tahun kulo sadhean buah ten pasar cerme, buah seng kulo

dagangaken ngge buah lengkap mbak seger-seger buahnya kualitasapun mboten ngecewaken, contohnya seperti pisang, apel, jeruk, pear, salak, mangga, semangka, melon, kelengkeng, jambu biji, pepaya, buah naga, alpukat, rambutan, durian, anggur, nangka, duku, dll..

Peneliti : Boleh diceritakan sedikit bapak tentang pasar tradisional Cerme bapak yang sekarang ini bagaimana pak ?

Informan : Pasar tradisional Desa Cerme ini ya mbak, merupakan salah satu kekayaan Desa yang dapat difungsikan sebagai sarana untuk memperkuat kapasitas Pemerintahan Desa dalam hal meningkatkan pendapatan Pemerintah Daerah. Untuk tempat Pasar tradisional Desa Cerme ini bertempat ditempat yang strategis dari beberapa Desa yang berdekatan dengan Desa Cerme itu sendiri. Tahun pendiriannya pun sudah lama sekali. Pasar desa Cerme ini mbak juga memiliki infrastruktur pasar desa yang terdiri dari bangunan pasar desa, jumlah komoditas barang yang dijual sebanyak 35 macam dagangan, akses permodalan yang digunakan oleh para pedagang ada 3 macam yaitu dari modal sendiri, kredit bank BRI, kredit bank mitra, dan jumlah keseluruhan para pedagang pasar sebanyak 236 para pedagang.

Peneliti : Waktu awal membuka usaha jualan buah ini modal nya dulu berapa pak ?

Informan : untuk modalnya sendiri dahulu saya dapat dari warisan keluarga mbak, agar uang warisan yang saya peroleh dari keluarga besar saya

, maka saya menggunakannya untuk berwirausaha berdagang di pasar Cerme itu awal membuka toko buah modalnya sekitar Rp. 1.500.000an lah mbak karena dahulu uang sebesar nominal itu bisa digunakan untuk berbelanja atau istilahnya kulakan dagangan lumayan lengkap mbak yang bisa saya dapatkan buahnya saat itu karena saya ambil buahnya dari petani buahnya langsung jadi bisa dapat harganya yang relatif terjangkau.

Peneliti : Apakah warga di sekitar Cerme ini banyak yang melakukan kegiatan belanja kebutuhan sehari-hari bapak ? dan untuk perolehan keuntungannya para pedagang yang ada di pasar Cerme bagaimana bapak ?

Informan : Pasar tradisional Desa Cerme ini ya mbak tiap harinya itu selalu ramai dengan para pembeli yang melakukan perbelanjaan pada pasar ini. Lah sedangkan untuk perolehan keuntungan para pedagang pasar tradisional ini relatif kadang banyak dan kadang sedikit dilihat dari banyak atau tidaknya para pembeli yang berbelanja pada toko atau kios para pedagang masing-masing. Tapi yaaa...kebanyakan para pedagang selalu bersyukur dengan apa yang didapatkan dari penjualan tersebut tiap harinya.

Peneliti : Laba per hari nya berapa pak yang Bapak H. Mustaqim dapatkan dalam berjualan buah ini pak ?

Informan : kalau laba sendiri waktu jaman sekarang ya mbak , bisa mencapai Rp. 6.000.000an lah mbak itu perolehan laba kotornya mbak kalau laba bersih yang saya peroleh ya Alhamdulillah mbak... lumayan

sekitar Rp. 2.000.000an mbak tetapi ini kalau didukung dengan kondisi ramai pembeli ya mbak tapi itu sudah saya rata-rata perolehannya ya sekitar segitu mbak.

Peneiti : Dengan didirikannya Pasar Tradisional Cerme sendiri apakah ada tujuan dalam pengelolaannya pak ?

Informan : Tujuannya untuk memajukan dan mengembangkan pasar tradisional menjadi lebih baik dari sebelumnya. Selain itu, tujuan dari para pengurus pasar Desa Cerme ini adalah supaya para pedagang dan pembeli puas dengan sarana dan prasarana yang ada di pasar ini terutama pada kebersihannya. Pasar tradisional Desa Cerme ini menjual berbagai produk yang dijual oleh para pedagang pasar dan hampir semua kebutuhan masyarakat tersedia di pasar tradisional Desa Cerme ini. Untuk situasi dan kondisi pasar tradisional Desa Cerme pada saat ini Alhamdulillah stabil, meskipun ada berbagai pasar modern seperti minimarket yang berada di lokasi berdekatan dengan pasar tradisional Desa Cerme ini

Peneliti : Pada Zaman era modern sekarang ini kan ya pak , banyak berdirinya pasar-pasar modern apakah ada dampak pengaruh yang timbul dengan adanya pasar modern tersebut pada keberadaan pasar tradisional di Cerme ini ?

Informan : Keberadaan pasar modern ini juga berpengaruh terhadap pasar tradisional terutama bagi para pedagang pasar tradisional Desa Cerme Lor ini. Dulu waktu awal-awal pembukaan Indomaret dan Alfamart terus sekarang ada Alfamidi, Cer Mart, Sarikat Jaya itu

sempat agak berpengaruh terhadap pasar tradisional Desa Cerme dalam kurung waktu kurang lebih selama tiga bulanan yang membuat perolehan laba pedagang pasar menjadi menurun, terus kita mengadakan evaluasi nah kita akan memperbaiki apa yang kurang dari manajemen pasar, kita panggil para pedagang lalu berdiskusi terkait penyebab penurunan perolehan laba para pedagang seperti cara promosinya, kebersihan dan pelayanan pada pasar yang membuat para pembeli tidak mau berbelanja di pasar, kestabilan harga dan Alhamdulillah semua berjalan dengan normal kembali.

Peneliti : Keunggulannya apa ya pak antara cara berdagang dipasar tradisional sama cara berdagangnya Alfamart sama Indomart, Toko Besar Sarikat Jaya, usaha-usaha online ?

Informan : Kalau berdagang di pasar tradisional ini pasti harus menerima apabila ada pembeli yang menawar harga, terjadinya hutang piutang, adanya jaminan pengembalian buah yang sudah dibeli oleh pelanggan karena tidak kesesuaian kualitas, adanya hubungan timbal-balik yang baik antar sesama pedagang dan juga antar sesama pembeli karena dengan harga, kualitas, tingkat pelayanan kami pedagang dipasar cerme ini sudah turun-temurun tradisi dari nenek moyang kita bahwasannya tradisi adat-istiadat yang menjadi rutinitas kegiatan jual-beli di pasar tradisional memanglah seperti itu mbak jadi kita sebagai cucu hanya meneruskan dan melestarikan nilai-nilai budaya yang telah ada untuk tetap dipertahankan seperti

itu mbak. Saya rasa dan saya perhatikan di Indomart, Alfamart, dan pasar modern lainnya tidak ada mbak cara tradisi berdagang seperti yang ada di pasar tradisional.

Peneliti : Kalau ada pembeli atau pelanggan yang kurang bayar, semisal kurangnya Rp.1000 sampai 10.000 itu bagaimana pak ? apakah tidak rugi atau mempengaruhi keuntungannya sampean pak ?

Informan : masalah rugi-untung itu saya pasrahkan kepada yang diatas mbak Gusti Allah karena sejatinya rejeki semua itu sudah diatur dan dibagi secara adil oleh Allah kepada hambanya dan Nabi Muhammad SAW juga menagajarkan untuk selalu ikhlas dan bersedekah kepada sesama umat manusia agar keberkahan rejeki yang kita dapatkan bisa dirasakan semua orang.

Peneliti : Terus pak yang suka nawar harga biasanya pak , pasti banyak ya pak dari pembeli atau pelanggan ditempat bapak yang menawar harga apa tidak rugi pak atau apa tidak mempengaruhi keuntungane sampean ?

Informan : tawar menawar harga tidak pernah mempengaruhi perolehan keuntungan saya mbak , justru dengan adanya proses tawar menawar harga saya bisa menambah hubungan dengan pembeli yang akan bisa memberikan tambahan nilai keuntungan diusaha saya kedepannya.

Peneliti : Dalam menjalankan usaha ini ya pak , apakah pernah mengalami kerugian pak ?

Informan : Proses saya melakukan usaha ini mbak pasti lah ada masanya saya mendapatkan kerugian karena saya berjualan buah-buahan saya sudah tahu resiko-resiko yang akan timbul maka dari itu saya bisa mendapatkan solusi-solusi cara mengurangi resiko buah basi tersebut dengan maksimal dengan adanya kerugian tersebut menjadikan usaha semakin maju dan bisa menjual semua buah-buahan dengan cepat.

Peneliti : Apakah ada tradisi yang dilakukan dalam menjalankan usaha ini dalam melayani pembeli atau pelanggan sampean pak ?

Informan : tradisi dalam menjalankan usaha saya sejauh ini saya selalu menjalankan usaha dengan jujur , memberikan pelayanan sebaik mungkin dengan pelanggan, memberikan kualitas buah yang terbaik, mempertahankan dan menjaga selalu kepercayaan pelanggan dan pembeli saya dalam berbelanja buah-buahan ditempat saya dan saya selalu menerima masukan maupun kritikan komplainan pelanggan saya yang saya perbaiki dan jalankan sebaik mungkin agar bisa memberikan peningkatan penjualan dan kepuasan pelanggan saya.

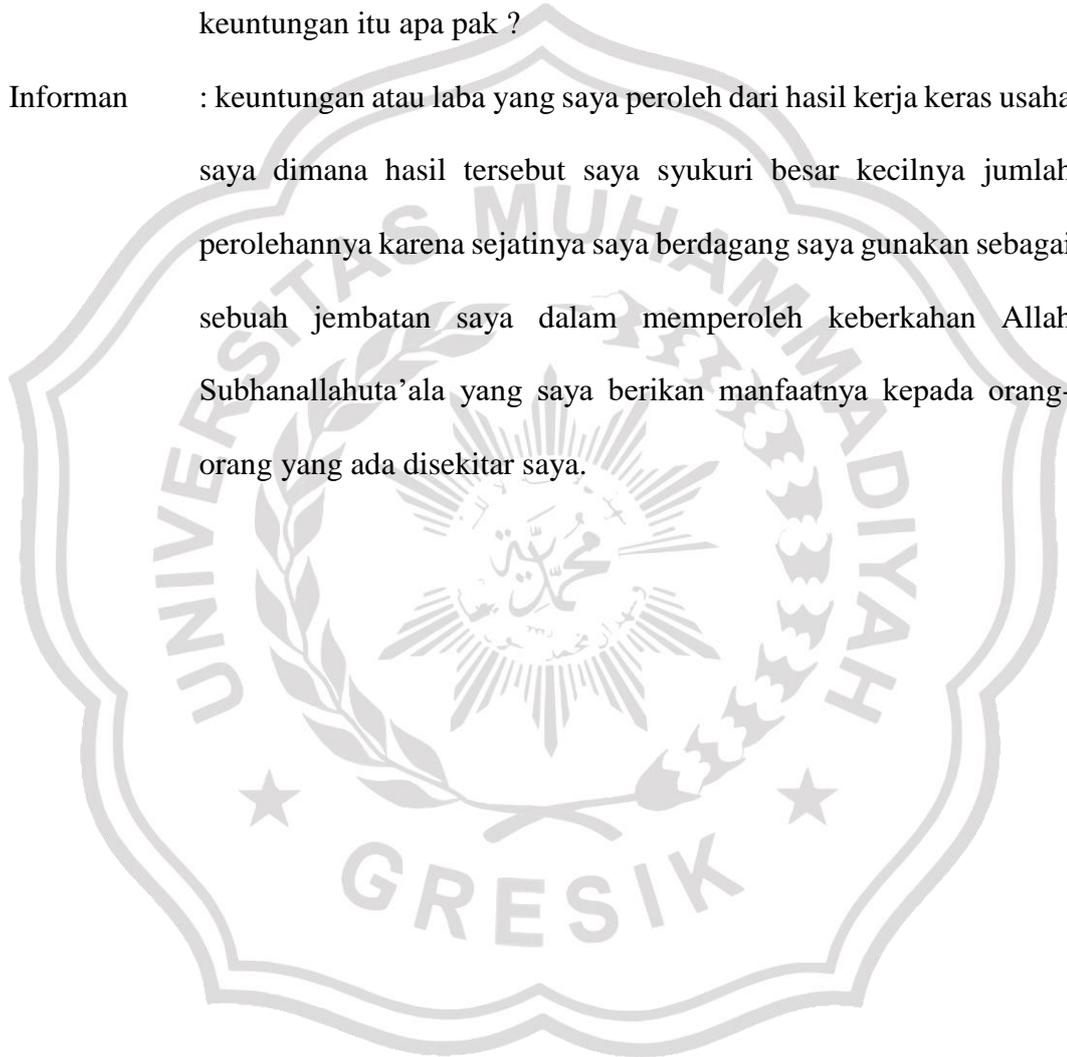
Peneliti : Caranya menjaga silaturahmi dengan pelanggan dan supplier itu bagaimana pak ?

Informan : Menjaga silaturahmi dengan pelanggan atau pemasok buah dagangan saya yang saya lakukan yaitu dengan memberikan energi-energi positif, selalu sharing mengenai permasalahan kebutuhan konsumen dalam berbelanja buah-buahan di toko saya , menerima saran dan komplainan pelanggan atau pembeli buah saya , saya juga

memberikan potongan harga apabila pembeli atau pelanggan saya yang membeli buah-buahan saya dalam jumlah kuantiti yang besar dan pelanggan yang sudah berlangganan saya memberikan harga spesial.

Peneliti : Terakhir ini pak, Pemahaman sampean tentang laba atau keuntungan itu apa pak ?

Informan : keuntungan atau laba yang saya peroleh dari hasil kerja keras usaha saya dimana hasil tersebut saya syukuri besar kecilnya jumlah perolehannya karena sejatinya saya berdagang saya gunakan sebagai sebuah jembatan saya dalam memperoleh keberkahan Allah Subhanallahuta'ala yang saya berikan manfaatnya kepada orang-orang yang ada disekitar saya.



HASIL WAWANCARA

Nama Informan : Sumarti
Umur : 49 Tahun
Alamat : Desa Betiting RT 09 RW 02 No. 25, Cerme, Gresik
Jabatan : Pedagang Jajanan Ringan
Pendidikan Terakhir : SMA
Tanggal Wawancara : 14 Desember 2020

Pertanyaan Wawancara

Peneliti : Mohon maaf sebelumnya bu, Apakah Ibu berkenan untuk memperkenalkan diri Ibu kepada saya, mulai dari nama jenengan, alamat, umur, pendidikan terakhir, mulai berjualan di tahun berapa dan usaha apa saja bu yang ibu dagangkan di Pasar Tradisional Cerme ?

Informan : Ngge mbak mboten nopo-nopo, kenalno mbak jenengku Ibu Sumarti, kulo kelahiran 1972 dadi umurku sakniki ngge 49 tahunan lah mbak, kulo niki ngge mbak wes alhamdulillah lulusan SMA , terus omahku nang Deso Betiting mbak nang RT 09 RW 02 kecamatan Cerme Gresik mbak, kulo niki sampun dagang jajan rentengan utowo ciki niki ngge sampun suwe mbak, wes ket tahun 1980-an wong iki usaha turun-temurun lah kulo niki nerusno usaha iki keturunan generasi seng ke-4, jaman biyen yo tokoku mboten segedede sak iki mbak , yo kios sak kotak tok.

Peneliti : Waktu awal membuka usaha jualan jajan ringan atau snack ini modal nya dulu berapa bu ?

Informan : walah mbak jaman biyen yo paling kiro-kiro sekitar Rp. 3.000.000-an mbak wong jaman biyen iku duwit semunu wes gede mbak isok gawe kulakan jajan maceme akehan, iyo lek jaman sakniki duit semunu raono ajine mbak.

Peneliti : Laba per hari nya berapa bu yang Ibu Sumarti dapatkan dalam berjualan jajan snack ringan ini bu ?

Informan : walah mbak gak mesti, kiro-kiro ae yo mbak, kisaran Rp. 4.000.000 an mbak lek rame yo sampek Rp. 6.000.000-an isok mbak tapi iku olehe kotor mbak, lek bersih yo sekitar Rp.1.500.000 an mbak. Untung iku ya.... sampun ngge dados pokok kebutuhan usaha tercukupi isok kebayar kabeh, isok mbalik modal, isok gawe kulakan lan kebutuhan pribadi kulo, isok ngekeki untung nang pelanggan yo nang aku lan terakhir terus isok ngolehno ridhone Gusti Allah.

Peneliti : Bu, Sekarang kan didepan pasar ini ada C-Mart, sebelah kiri dan depannya ini ada Alfamart sama Indomart, terus ada juga kan bu Toko Besar Sarikat Jaya, sama juga sekarang banyaknya usaha-usaha online, apakah ada pengaruhnya apa tidak bu sama perolehan pendapatannya atau labanya usaha sampean ini bu ?

Informan : Jujur yo mbak, asline seh ya mbak onok pengaruhe pas pertama-pertama toko-toko iku buka, soale kan sarikat iku terkenal mbak tutuk endi-endi dadine ya onok lah mbak sebagian teko pelangganku seng biasane kulakan nang aku pindah nang sarikat, tapi iku mek

sementara mbak iko lek gak salah sekitar 2-3 bulanan lah terus mbalek maneh tapi tetep disyukuri ae mbak wong rejeki iku Gusti Allah seng ngatur seng ngekeki dadi masio sepi rame gara-gara indomart ta alfamart ta sarikat wes onok ae gantine, Alhamdulillah.

Peneliti : Keunggulannya apa ya bu antara cara berdagang dipasar tradisional sama cara berdagangnya Alfamart sama Indomart, Toko Besar Sarikat Jaya, usaha-usaha online ?

Informan : Keunggulane dagang nang pasar kene ta mbak, seng pertama regone murah mergo kulakanku nang distributor e langsung, seng keloro isok nambah seduluran mbak kan bendino ketemu wong tuku bedo-bedo yo onok seng podo dadine kan koyok omongane ustadz-ustadz lek ceramah kan lek nambah dulur, nyambung silahturahmi dadine nyambung dowone rejeki dadine lancar mbak ora wedih kurangan rejeki, seng ketelu isok ditawar regone mbak, isok milih barange, lek barange gak cocok utowo barange mambu ta rusak bungkuse isok diijolno mbak, seng kepatat gawe pelangganku seng biasane kulakan nang aku ta wong anyar tetep tak terapno istilaha akad utowo perjanjian dadi podo-podo untunge bee onok gak cocoke barang seng dikirim ta pembayarane telat ta dicicil wes disepakati sakdurunge kerjasama, seng kelima lek nang pasar wong tuku biasane lak akeh seng takon-takon tok tapi ora sido tuku ta mbayare iku mau onok kurange ya tak ikhlasno mbak tapi lek atusan ewu jutaan yo tak tagih tak anggep utang.

Peneliti : Kalau ada pembeli atau pelanggan yang kurang bayar, semisal kurangnya Rp.1000 sampai 10.000 itu bagaimana bu ? apakah tidak rugi atau mempengaruhi keuntungannya sampean bu ?

Informan : Ora mbak , tak anggep koyok dulur dewe ae tak anggep gak kurang mbak tak anggep lunas, itung-itung shodaqoh mbak ben rejekine usahaku lancar soale roto-roto pelanggan ku utowo seng tuku nang aku podo mbalek kulakan nang panggonku dodolan maneh.

Peneliti : Terus bu yang suka nawar harga biasanya bu , pasti banyak ya bu dari pembeli atau pelanggan ditempat ibu yang menawar harga apa tidak rugi bu atau apa tidak mempengaruhi keuntungane sampean ?

Informan : hampir kabeh mbak seng tuku terus langgananku iku nawar rego, Justru mbak panggone dodolan dagang nang pasar yo ngeneiki, ditawar kan wes tradisine nang kene mbak lek tuku pasti tawar-tawaran rego disek lek cocok karo regone seng ditowo karo seng tuku lan aku sek oleh bati masio sitik yo tak kekno ae mbak , Insyallah gak rugi mbak lan gak ngurangi untungku soale untung ku ya sebagian kanggo wong liyo dan iku dadi lancare dodolanku dagang nak pasar cerme iki.

Peneliti : Dalam menjalankan usaha ini ya bu , apakah pernah mengalami kerugian bu ?

Informan : Kerugian Alhamdulillah ora tau mbak, soale aku selalu mensyukuri opo seng tak peroleh dino iku dan masio lek rugi tak anggep untung ae mbak soale ya untung rugi iso mbayar kebutuhan bendinane, muter modal wes tak anggep untung mbak

Peneliti : Apakah ada tradisi turun-temurun yang dilakukan dari generasi keturunan pertama sampai keturunan keempat sampean yang menjalankan usaha ini dalam melayani pembeli atau pelanggan sampean bu ?

Informan : Seng pertama iku yaiku akad mau utowo perjanjian jual beli karo distributorku karo lan karo langgananku, seng keloro iku selalu menjaga kualitas barang dagangan, jaminan barang kembali lek barange elek utowo keliru kirim, , seng ketelu yaiku unggah-ungguh boso seng digawe, ramah, senyum, sapa, lan menghormati lek ono pelanggan rewel utowo ora sido tuku seng kepatat yaiku jogo seduluran karo pelanggan lan supplier, nerimo saran lan keluh kesahe pelanggan, lan terakhir seng kelimo rajin jogo kebersihan, ibadah, shodaqoh. Wes mek iku tok mbak kuncine lek pengen duwe usaha lancar

Peneliti : Caranya menjaga silaturahmi dengan pelanggan dan supplier itu bagaimana bu ?

Informan : lek nang pelanggan ya biasane tak keki persenan lek pas ate riyoyoan, terus yo nyopo lek ketemu utowo pas tuku nang tokoku yo mbak, lan ngekeki harga seng terbaik gawe pelanggan.

HASIL WAWANCARA

Nama Informan : Su'adah, SE.
Umur : 50 Tahun
Alamat : Desa Cerme Lor RT 19 RW 03 No. 15, Cerme, Gresik
Jabatan : Pedagang Pakaian
Pendidikan Terakhir : Sarjana Ekonomi Strata 1
Tanggal Wawancara : 15 Desember 2020

Pertanyaan Wawancara

Peneliti : Mohon maaf sebelumnya bu, Apakah Ibu berkenan untuk memperkenalkan diri Ibu kepada saya, mulai dari nama jenengan, alamat, umur, pendidikan terakhir, mulai berjualan di tahun berapa dan usaha apa saja bu yang ibu dagangkan di Pasar Tradisional Cerme ?

Informan : Perkenalkan saya Ibu Su'adah mbak, saya tinggal di Desa Cerme Lor RT 19 RW 03 No. 15, Cerme, Gresik, saya kelahiran tahun 1971 jadi umur saya 50 tahun saya lulusan sarjana ekonomi disalah satu universitas negeri di Surabaya dan saya mulai berjualan pakaian ini pada tahun 1990, saya berdagang sejak saya masiuh dibangku perkuliahan , barang dagangan yang saya jual yaitu semua pakaian mulai dari pakaian sekolah, pakaian remaja, pakaian orang dewasa, dan masih banyak lagi mbak.

Peneliti : Waktu awal membuka usaha jualan pakaian ini modal nya dulu berapa bu ?

Informan : Modal buka usaha dipasar cerme dulu ya sekitar Rp. 2.000.000-an mbak , jaman tahun 1990-an kan dengan uang segitu bias membeli lumayan banyak lah mbak koleki baju pada jaman itu sampai sekarang ini.

Peneliti : Laba per hari nya berapa bu yang Ibu Su'ada dapatkan dalam berjualan pakaian ini bu ?

Informan : Labanya nggak tentu mbak , kan tergantung penjualannya rame atau sepi , kalau rame ya bisa dapet laba kotor ini mbak setiap harinya rata-rata sekitar Rp. 4.000.000 an lah mbak, Alhamdulillah laba bersihnya rata-rata ya kurang lebih Rp. 2.000.000an lah mbak. keuntungan itu dimana rejeki yang melimpah dimanfaatkan dengan baik dan benar untuk orang sekitar kita , modal usaha, menutupi biaya usaha dan lainnya semata-mata untuk mendapat barokahnya Allah seperti laba kotor yang dikurangi beban usaha yang sama dengan laba bersih yang dibersihkan keuntungan perolehan usaha kita dari hal-hal yang haram dengan menyelesaikan seluruh kewajiban kita tanpa ada yang kurang sedikitpun.

Peneliti : Bu, Sekarang kan didepan pasar ini ada C-Mart, sebelah kiri dan depannya ini ada Alfamart sama Indomart, terus ada juga kan bu Toko Besar Sarikat Jaya, sama juga sekarang banyaknya usaha-usaha online, apakah ada pengaruhnya apa tidak bu sama perolehan pendapatannya atau labanya usaha sampean ini bu ?

Informan : kalau pengaruh ya pasti pengaruh mbak , tetapi pengaruhnya di jual beli online itu yang lumayan sih mbak pengaruhnya, soalnya kan kalau nggak salah ya mbak ditahun 2010an lah mbak kan itu toko-toko online muncul kan mbak dan ramai-ramainya sampai sekarang jadi kalau anak remaja banyak yang berpindah belanja ke media online meskipun kadang-kadang juga ada yang belanja dipasar ditempat saya itu sekarang rata-rata ibu-ibu sih mbak , anak remaja atau orang dewasa sekarang agak jarang, jadi dengan adanya pengaruhnya tersebut tidak membuat saya down atau lemah tetapi saya juga memilih jalan trobosan baru jual beli pakaian baju di media online seperti Shopee, Lazada dan juga model trend pakaian nya juga mbak saya sesuaikan karna kalau pakaian anak remaja sama orang dewasa yang banyak mbak.

Peneliti : Keunggulannya apa ya bu antara cara berdagang dipasar tradisional sama cara berdagangnya Alfamart sama Indomart, Toko Besar Sarikat Jaya, usaha-usaha online ?

Informan : banyak mbak keunggulannya , kan kalau di pasar tradisional Cerme ini cara dagangnya masih ikut tradisi atau kebiasaan masyarakat disini kan mbak jadi masih tradisional seperti contohnya, waktu jualan dipasar pembelinya bisa tawar harga jadi istilahnya harganya itu enggak paten jadi bisa berubah sesuai dengan kesepakatan dari kedua belah pihak, bisa menambah kesan akrab , menambah keluarga baru atau saudara baru dengan pelanggan, kadang juga kalau kurang bayar biasanya kita kan mengihlaskannya

beranggapan biar nambah kesan akrab dan silaturahmi kembali berbelanja kembali ditempat saya. Kalau usaha pakai media online kan kita ndak bisa tawar harga mbak karena kan kalau di media online gitu harganya sudah pas dan juga nggak bisa akrab seperti kalau berdagang interaksi langsung dengan pembeli.

Peneliti : Kalau ada pembeli atau pelanggan yang kurang bayar, semisal kurangnya Rp.1000 sampai 10.000 itu bagaimana bu ? apakah tidak rugi atau mempengaruhi keuntungannya sampean bu ?

Informan : kalau kurang gitu ya Insya Allah tidak mempengaruhi sih mbak, kan masih ada keuntungan-keuntungan lainnya seperti keuntungan mendapatkan berkahnya Allah karna dengan berkahnya Allah , Semua kerugian pasti bisa tertutupi atau tergantikan dengan rejeki yang lainnya

Peneliti : Terus bu yang suka nawar harga biasanya bu , pasti banyak ya bu dari pembeli atau pelanggan ditempat ibu yang menawar harga apa tidak rugi bu atau apa tidak mempengaruhi keuntungane sampean ?

Informan : Insya Allah , Nggak rugi mbak karena saya masih mendapatkan laba meskipun berkurang jumlah yang saya dapatkan karena sudah tradisi atau adat istiadatnya masyarakat kalau berbelanja pasti tawar harga.

Peneliti : Dalam menjalankan usaha ini ya bu , apakah pernah mengalami kerugian bu ?

Informan : Alhamdulillah mbak saya selama berdagang disini nggak pernah mengalami rugi karena pasti ada saja mbak jalannya pelanggan

diminggokan ketempat saya sama Allah dan juga kerugian itu semisal ada pun masih bisa teratasi dengan usaha online saya.

Peneliti : Apakah ada tradisi yang dilakukan dalam menjalankan usaha ini dalam melayani pembeli atau pelanggan sampean bu ?

Informan : kalau tradisi ya yang pasti selalu ada dengan selalu jaga kenyamanan pelanggan atau pembeli mbak, jaga kebersihan selalu, keramahan dalam melayani, tanggap dan sabar itu kunci utamanya

Peneliti : Caranya menjaga silaturahmi dengan pelanggan dan supplier itu bagaimana bu ?

Informan : biasanya saya memberikan harga yang khusus untuk pelanggan saya yang sudah langganan dan juga hari-hari tertentu atau hari-hari besar islam itu biasanya saya beri bingkisan parselan gitu buat pelanggan tetap sama supplier saya.

Peneliti : Terakhir ini bu, Pemahaman sampean tentang laba atau keuntungan itu apa bu ?

Informan : keuntungan itu dimana rejeki yang melimpah dimanfaatkan dengan baik dan benar untuk orang sekitar kita , modal usaha, menutupi biaya usaha dan lainnya semata-mata untuk mendapat barokahnya Allah seperti laba kotor yang dikurangi beban usaha yang sama dengan laba bersih yang dibersihkan keuntungan perolehan usaha kita dari hal-hal yang haram dengan menyelesaikan seluruh kewajiban kita tanpa ada yang kurang sedikitpun.

HASIL WAWANCARA

Nama Informan : Bapak Suharianto
Umur : 45 Tahun
Alamat : Desa Cerme Lor RT 01 RW 01 No. 05, Cerme, Gresik
Jabatan : Pedagang Sayur
Pendidikan Terakhir : SMA
Tanggal Wawancara : 17 Desember 2020

Pertanyaan Wawancara

Peneliti : Mohon maaf sebelumnya bapak, Apakah Bapak berkenan untuk memperkenalkan diri bapak kepada saya, mulai dari nama jenengan, alamat, umur, pendidikan terakhir, mulai berjualan di tahun berapa dan usaha apa saja yang bapak dagangkan di Pasar Tradisional Cerme ?

Informan : Ngge mbak matur nuwun, tepangaken namaning kula bapak Suharianto, kula manggen teng desa cerme lor RT 10 RW 06 no. 109, cerme, gresik, kula pendidikan pungkasane namung dumugi sma mawon mbak, kula saniki umur 45 tahun mbak , kula teng ngriki nyade sayuran kebetahan masyarakat sadinten-dinten ngge wortel, kubis, bayam, kangkung, pare, bumbu masakan, penyedap rasa, dll. bumbu masakan ugi wonten nanging mboten jangkep lan enggal nyadene teng ngriki saking tahun 1960-an lah mbak keranten niki

rumiyin usahane tiyang sepuh dados niki kula ingkang nglajengaken
usaha tiyang sepuh kula

Peneliti : Waktu awal membuka usaha jualan sayuran ini modal nya dulu
berapa pak ?

Informan : pawitane rumiyin nggih menawi tahun 1960-an kinten-kinten
mboten dumugi Rp. 1.000.000an mbak, soale jaman semanten arta
Rp. 1.000.000 niku empun kathah mbak.

Peneliti : Laba per hari nya berapa pak yang Bapak Suharianto dapatkan
dalam berjualan sayuran ini pak ?

Informan : menawi untung reged nggih alhamdulillah saniki per dintene saged
angsal dumugi Rp. 4.000.000an mbak , menawi untung bersihe
kinten-kinten kirang langkung dumugi Rp. 1.800.000 mbak,
Alhamdulillah mbak disyukuri mawon katha kedhike.

Peneliti : Pak, Sekarang kan didepan pasar ini ada C-Mart, sebelah kiri dan
depannya ini ada Alfamart sama Indomart, terus ada juga kan pak
Toko Besar Sarikat Jaya, sama juga sekarang banyaknya usaha-
usaha online, apakah ada pengaruhnya apa tidak pak sama perolehan
pendapatannya atau labanya usaha sampean ini pak ?

Informan : Alhamdulillah mboten wonten pengaruhe mbak, soale kula kan
sadeane sayuran mbak dados kathah pembeli kula ingkang langkung
tumbas teng kula mbak ketimbang tumbas teng Indomart, Alfamart,
Alfamidi sayure mboten jangkep ugi regine langkung awis , kualitas
sayure eco, regine ugi mirah, saged tumbas cocog kebetahan lan
saged ditawar regine

Peneliti : Keunggulannya apa ya pak antara cara berdagang dipasar tradisional sama cara berdagangnya Alfamart sama Indomart, Toko Besar Sarikat Jaya, usaha-usaha online ?

Informan : keunggulane nggih menawi sade teng peken kan saged imbet sadherek mbak soale pembeline kathah mbak, terus penetapan regi ingkang ditawikaken teng peken tradisional lan peken modern tamtu mawon benten . regi teng peken tradisional tebih langkung mirah katimbang supermarket. limrah mawon, biaya sewa lan paos ingkang diwedalaken ugi benten . lah niki tamtu mawon langsung mengaruhi regi ing barang ingkang disade. saya awis biaya sewane, saya inggil ugi biaya ingkang dibebanaken ing saben produk. barang ingkang disade teng peken tradisional langsung dipendhet saking sumbere. mila regine tebih langkung mirah , tawar-menawar mboten ajeng kangge teng peken modern. wontene proses angsal kesepakatan regi niki namung kangge teng peken tradisional. proses tawar-menawar dados setunggaling seni lan keasyikan kiyambakan. wontene tawar-menawar ndamel regi barang tebih langkung mirah. sedaya kebetahan pawon, kelebet ulam, sayur-mayur, woh-wohan , lan bumbu pawon, sedayane wonten teng peken tradisional. regi ingkang ditawikaken ugi pinten-pinten macem. saha teng peken tradisional, sampeyan saged lintunan informasi kalih seng dodol. lah niki mboten ajeng bekmenowo diangsal teng peken modern. yasa komunikasi ingkang sae kalih seng dodolan nggadhahi untung kiyambakan. bilih sesambetan empun celak utowo caket, seng dodol

kasebat saged mawon dados langganan lan regi barang dagangan ingkang ditawikaken pedagang ugi langkung mirah katimbang pedagang sanese.

Peneliti : Kalau ada pembeli atau pelanggan yang kurang bayar, semisal kurangnya Rp.1000 sampai 10.000 itu bagaimana pak ? apakah tidak rugi atau mempengaruhi keuntungannya sampean pak ?

Informan : kula menawi wonten pembeli ingkang kesupen kadhang mboten bekta arta langkung terus artane kantong teng griya empun kulo kengken bekta mawon mbak, kula ikhlaskan mbak, rejeki kan empun wonten ingkang ngatur mbak dianggep mawon damel imbet langganan supados wangsul malih tumbas sadean kula kados niku mbak

Peneliti : Terus pak yang suka nawar harga biasanya pak , pasti banyak ya pak dari pembeli atau pelanggan ditempat bapak yang menawarkan harga apa tidak rugi pak atau apa tidak mempengaruhi keuntungane sampean ?

Informan : Insya Allah , mboten tuni mbak soale kan regine ingkang ditawa kula taksih angsal untung senajan mboten kathah nggih disyukuri mawon mbak kula sade madosi rejeki ridhone Allah mbak keranten nggih estu regi barang sadean ingkang kula sade ugi mboten tetep mbak dados mboten napa-napa menawi ditawa.

Peneliti : Dalam menjalankan usaha ini ya pak , apakah pernah mengalami kerugian pak ?

Informan : Menawi tuni nggih limrahe menawi sayure wonten ingkang busuk niku mawon mbak, nanging nggih estu empun resikone mbak tiyang sade wonten tuni ingkang wigatos taksih wonten sakedhik untung kangge kula lan pembeli lan kangge sadinten-dinten kegesangan pribadi kula lan usaha kula.

Peneliti : Apakah ada tradisi yang dilakukan dalam menjalankan usaha ini dalam melayani pembeli atau pelanggan sampean bu ?

Informan : Tradisi nggih napa nggih mbak, nggih nglampahaken usahane cocog kalih opo anane barang seng didol niku, mboten nipu saha njagi sesambetan kalih pelanggan lan seng tumbas niku ingkang paling wigatos mbak.

Peneliti : Caranya menjaga silaturahmi dengan pelanggan dan supplier itu bagaimana bu ?

Informan : nggih jagi kesopanan mbak , menawi ngeladeni kalih pelanggan utowo seng lagekan tumbas sayur ten kulo nggih angge unggah-ungguhing basa ingkang sae sopan lambat , limrahe nggih kula ugi nyukani regi ingkang langkung mirah, kula tansah nyukani bingkisan utawi istilaha persenan lah mbak damel njagi sesambetan sae kalih ingkang langgan tumbas teng kula lan ingkang limrahe papan kula kulakan.

Peneliti : Terakhir ini pak, Pemahaman sampean tentang laba atau keuntungan itu apa pak ?

Informan : untung nggih pokok saged damel wangsul pawitan kulakan malih, damel kebetahan sadinten-dinten kula lan keluwargi lan kangge

bersedekah kalih ingkang mbetahaken niku empun kula anggep kula
angsal untung mbak.



HASIL WAWANCARA

Nama Informan : Bapak H.Khairon Mahfud
Umur : 65 Tahun
Alamat : Desa Ngabetan RT 05 RW 06 No. 75, Cerme, Gresik
Jabatan : Pedagang Sembako
Pendidikan Terakhir : SMP
Tanggal Wawancara : 18 Desember 2020

Pertanyaan Wawancara

Peneliti : Mohon maaf sebelumnya bapak, Apakah Bapak berkenan untuk memperkenalkan diri bapak kepada saya, mulai dari nama jenengan, alamat, umur, pendidikan terakhir, mulai berjualan di tahun berapa dan usaha apa saja yang bapak dagangkan di Pasar Tradisional Cerme ?

Informan : Ngge mbak , kenalno kulo niki asmanipun bapak H. Khairon Mahfud, Omah kulo ten Desa Ngabetan RT 05 RW 06 No. 75, Cerme, Gresik, umur kulo ta mbak waduhhh atek ditakoni umur barang isin beceke aku mbak ketok tuo e... umur kulo ngge 65 tahun mbak kelahiran tahun 1955 mbak , seng jelas kulo sampun lami mbak dodolan ten pasar cerme mriki ket tahun 1979an lah mbak , kulo ngge dodolan sembako mbak koyok beras, gula, kopi, telur, tepung, mie instan, akeh mbak mosok tak sebutno kabeh....lengkap pokoke mbak kebutuhan pokok bendinane.

Peneliti : Waktu awal membuka usaha jualan sembako ini modal nya dulu berapa pak ?

Informan : Jaman biyen modal seng kulo gunaaken gawe buka usaha sembako ten pasar cerme iki kira-kira ae ngge mbak sekitar paling kurang lebih Rp. 1.500.000an

mbak, jaman dahulu kala ngge arta sementen cekap kangge kulakan katah mbak lengkap dodolan e kulo Alhamdulillah.

Peneliti : Laba per hari nya berapa pak yang Bapak H. Khairon Mahfud dapatkan dalam berjualan sembako ini pak ?

Informan : lek untung bendinane iku ngge kurang lebih , kira-kira mboten nopo-nopo ngge mbak, mergo niki ngge mboten tetap olehe untung , ngge sekitar Rp.6.000.000 sampai Rp.8.000.000an mbak, lek untung bersih ngge Rp. 3.000.000an lah mbak lek sepi lek rame ngge Rp. 10.000.000 ngge saget ngolehno e mbak, eeh...pokok disyukuri lah mbak opo seng diwenehi kale Gusti Pangeran Allah Subhanallahuta'ala. keuntungan niku yen kanggo kulo niku nikmat rejeki seng kulo angsal tekan Gusti Allah seng diparingaken Gusti Allah niku ten kulo lewat pelanggan lewat olehe sadehane toko kulo ten pasar niki seng saget kulo bagi-bagi kangge wong-wong seng ono ten sekitar kulo. intine niku yen wong-wong sekitar kulo niki saget ngerasaaken nikmate niku wau saget kulo anggep usaha kulo untung. Mergane nopo mbak ten Al-Qur'an sampun dijelasno yen sebagian tekan hartamu niku wonten 2,5% e panggone kaum dhu'afa, fakir-miskin lan anak yatim.

Peneliti : Pak, Sekarang kan didepan pasar ini ada C-Mart, sebelah kiri dan depannya ini ada Alfamart sama Indomart, terus ada juga kan pak Toko Besar Sarikat Jaya, sama juga sekarang banyaknya usaha-usaha online, apakah ada pengaruhnya apa tidak pak sama perolehan pendapatannya atau labanya usaha sampean ini pak ?

Informan : oalah sarikat, indomaret, alfamart ambek alfamidi ta mbak , ngge mboten ngaruh mbak lek ten usaha kulo ngge, mergane usaha kulo niki ngge sampun lami sederenge took-toko modern niku wonten, lan regonipun ten mriku kan

ngge lumayan awis mbak kacek e kale regone sembako ten griyo ngge adoh mbak. Pelanggan kulo ngge katah masio tah niku ngekeki pengaruh ten onone pasar tradisional ngene insya Allah mboten ngaruh mbak, mergone nopo seh mbak, budaya seng tertanam ten masyarakat cerme niki ten pedagang-pedagang seng ngge dodolan termriki ngge pasti mboten kuatir rejeki diroyok ta dipek mbak wes ono jatahe dewe-dewe teko Gusti Allah, kan ngoten seh mbak.

Peneliti : Keunggulannya apa ya pak antara cara berdagang dipasar tradisional sama cara berdagangnya Alfamart sama Indomart, Toko Besar Sarikat Jaya, usaha-usaha online ?

Informan : bedane ngge katah loh mbak lan bedone ngge jauh wong lek dagang nang pasar tradisional lah iki arane kan ya sek kentel nilai budaya, adat istiadat, norma teko leluhur kanggo ngejalano usaha niki mau, kanggo ngelayani pembeli lak ngoten ngge mbak, contohne ae mbak nang indomart regone wes awis mboten saget ditowo istilaha rego pas lah mboten saget berubah, mosok enten ten alfamart indomart ngoten iku seng kangge basa jawi karma alus lek ngelayani pelanggan lak ngge mboten enten ngge mbak lah ngoten niku mbak ora bisa nyaingi pedagang seng dodol ten pasar-pasar tradisional ngoten niku mboten saget. Pancen ngge mbak lek ten indomart, alfamart ngoten panggone onok AC ne adem, bersih, onok mesin kasir e seng modern tetapi kebiasaan wong cerme iki sek ndaiso diubah pindah panggon belonjo ten alfa ta indomart niku, masio onok ngge mboten katah, niki pendapatate kulo ngge mbak, kulo mboten ngelek-elekaken indomart karo took-toko sejenis.

Peneliti : Kalau ada pembeli atau pelanggan yang kurang bayar, semisal kurangnya Rp.1000 sampai 10.000 itu bagaimana pak ? apakah tidak rugi atau mempengaruhi keuntungannya sampean pak ?

Informan : walah mbak kulo anggep biasa niku ngoten, sampun katah pelanggan seng kurang bayare utowo lali mboten damel arta lebih ngge kulo kengken mbeto mawon mbak yen nominale atusan utowo Rp. 50.000 lah kulo anggep hutang mbak , kulo anggep gawe silaturahmi kangge pelanggan anyar ben mbali maneng ten took kulo yen niku pelanggan lawas ngge kulo anggep hubungan silaturahmi mawon mbak wes mboten iwu-iwu kabeh niku sampun wonten gantine tekan gusti pangeran.

Peneliti : Terus pak yang suka nawar harga biasanya pak , pasti banyak ya pak dari pembeli atau pelanggan ditempat bapak yang menawar harga apa tidak rugi pak atau apa tidak mempengaruhi keuntungane sampean ?

Informan : tasek mbak Alhamdulillah kulo tasek angsal untung mbak mergo rugi ta berkurange nopo iku untung ngge mbak niku saget ditutupi tekan untunge barang dagangan seng liane mbak kan kulo sadehan maceme katah, mergo mbak yen regone ditawar kale pelanggan niku ngge kulo mboten kuatir rugi mbak niku iku wes tradisi sadehan ten pasar tradisional ngge ngoten niku dadi ngge pasti mboten rugi mbak kan istilaha ngge shodaqoh lah mbak kangge liane saling ngerewangi lan podo-podo untunge lah ngoten niku mbak.

Peneliti : Dalam menjalankan usaha ini ya pak , apakah pernah mengalami kerugian pak ?

Informan : Alhamdulillah lek rugi ngge mboten mbak kulo niki yen sadehan sampun disyukuri mawon mbak nikmat, rejeki seng diwenehno ten kulo ten usaha kulo lan proses e sadehan niki, kale ngge barang dagangan seng kulo sadehaken ora panganan seng gampang mambu dadi ngge kulo mboten kuatir kale ngge panggone kulo sadehan ngge rame terus Alhamdulillah. Sampeyan mbak lek badhe buka usaha utowo sadehan nopo mawon jenise percoyo kale kuasae Allah

mbak ibadah ojek ditinggalno, shodaqoh ditingkatno, sadehan seng jujur, sadehan ngge barang dagangane lek iso ngge kualitas e seng terbaik insya Allah ono mawon dalam rejeki gantine mbak, gawe nutupi yen wonten ono rugine ngoten mbak.

Peneliti : Apakah ada tradisi yang dilakukan dalam menjalankan usaha ini dalam melayani pembeli atau pelanggan sampean pak ?

Informan : seng pasti ngge yen ngelayani niku ngge ngangge unggah-ungguh boso mbak, ngehormati pelanggan kan ibarate pelanggan niku rojo kan mbak , terus ngge ten usaha kulo ngge yen wonten pelanggan utowo wong tumbas seng kadang keliru seng niate tumbas beras eh tibakno keliru tumbas tepung beras ngge kulo neriman mbak angsal ditukeraken mboten nopo-nopo pokoke barange dereng digunakno masak ngoten ae , kale ngge yen wonten pelanggan seng takon-takon terus, ngenyange wadah murah seru terus ndak cocok regone kale seng tak wenehi ngge mboten nopo-nopo yen mboten sido ditumbas kulo ikhlasno mawon mbak kulo anggep dulur kulo dewe seng tumbas niku wau ben mboten nimbulaken persepsi elek tekan pembeli niku wau lan barang seng kulo sadehaken kualitas e terjamin yen ono mboten econo barang niku saget dibalekaken ditukar barang seng eco kualitas ngoten mawon mbak tradisine ten panggon kulo.

Peneliti : Caranya menjaga silaturahmi dengan pelanggan dan supplier itu bagaimana pak ?

Informan : kulo biasane ngewenehi harga khusus mbak kangge pelanggan seng sampun langgan ten toko kulo sadehan mbak , lan yen riyoyoan ta hari besar e agama islam utowo agama liane ngge kulo paring bingkisan istilahe persenan lah mbak ben pelanggan niku mbali belonjo terus toko kulo. Kadang ngge mboten seng

langganan mawon seng pelanggan mboten tetap ngge kadang kulo paring imbuhan koyok bumbu-bumbu masakan , penyedap rasa utowo nopo ngoten seng dibutuhkan kadang tak gratisno mbak lan kulo potong hargane niku wau ngoten mawon mbak selama iki.



Lampiran 10 : Data Pedagang Pasar Tradisional Cerme

DATA PEDAGANG PASAR TRADISIONAL CERME

No	Nama Pedagang	No Hp	Jenis Jualan
1	Yadi	081289972406	Sembako
2	Ning	081385892487	Sembako
3	Tri Santoso	082125160045	Sembako
4	Bapak H. Khairan Mahfud	085890455946	Sembako
5	Winarti	085716309024	Sembako
6	Midi	082112326026	Sembako
7	Sarkowi	081280901634	Sembako
8	H. Nuralih	085773931713	Sembako
9	Rudi	081294325825	Sembako
10	Turinah	085946395780	Sembako
11	Subur	081311388475	Sembako
12	Adit	081281522232	Sembako
13	Usman	081360481782	Sembako
14	Johan	081807097150	Sembako
15	Ibu Puji	085776738351	Sembako
16	Pak Edi	087878659827	Sembako
17	Ibu Nana	081283671430	Sembako
18	Sugiyem	081808566331	Sembako
19	Sutarno	085780150149	Sembako
20	Sugiyono	085890203642	Sembako
21	Solichin	081319171035	Sembako
22	M.Hujaidi	081284623821	Sembako
23	A.Samidi	081586881560	Sembako
24	Sumardi CR	081511451008	Sembako
25	Tri Mulyadi	087774180158	Sembako
26	Slamet	081991613181	Sembako
27	Sularsih	081319171035	Sembako
28	Audy Natalia	085695997053	Sembako
29	Nurani Mulatsih	081585462327	Sembako
30	Supatmi	083145482680	Sembako
31	Sutikem	081321044033	Sembako
32	Bapak Rikhomin	08128370563	Sembako
33	Sutikem	081321044033	Sembako
34	Solikhah	08128370563	Sembako
35	Sofidin	08179135742	Sembako
36	Syaifullah	087783004935	Sembako
37	Abdul Jabar	087882117492	Sembako
38	Fahmi Iqbal	081231119198	Sembako
39	H. Mustaqim	085920703147	Buah
40	Agus Hariyadi	087889979090	Buah
41	Amsari	088210320374	Makanan Ringan / Jajan
42	Febriyansi	087809018893	Makanan Ringan / Jajan
43	Kasmi	081510309995	Makanan Ringan / Jajan
44	Yakub	089502247793	Makanan Ringan / Jajan

45	Sundoro	081296513698	Makanan Ringan / Jajan
46	Machmmud	081908811067	Makanan Ringan / Jajan
47	Kasmi	081510309995	Makanan Ringan / Jajan
48	Matrojih	08591393573	Makanan Ringan / Jajan
49	Haji Bintang	081219061008	Makanan Ringan / Jajan
50	Ibu Iis	08159608455	Makanan Ringan / Jajan
51	Iyon	081314800984	Makanan Ringan / Jajan
52	Harto	08568290263	Makanan Ringan / Jajan
53	Kasinem	085711984992	Makanan Ringan / Jajan
54	Roy	081293346782	Makanan Ringan / Jajan
55	Mba Asih	085714112991	Makanan Ringan / Jajan
56	Firda	081932522999	Gerabah
57	Mba Wiwin	081221061674	Gerabah
58	Sutardji	087777132103	Gerabah
59	Mamat	085691090708	Gerabah
60	Bapak Suharianto	08569350078	Sayur Mayur
61	KF. Tambunan	081318902330	Sayur Mayur
62	Wahyuri	089660732304	Sayur Mayur
63	Oky	085892695607	Sayur Mayur
64	Didi	085695074547	Sayur Mayur
65	H. Abd.Hanan	081289545740	Sayur Mayur
66	Yadi	081617707264	Sayur Mayur
67	Dedy Chandra	081215834010	Sayur Mayur
68	Ukat	085591777039	Sayur Mayur
69	Hj. Sutarjo	085772838445	Sayur Mayur
70	Iwan Hidayat	085880320208	Sayur Mayur
71	M Yusuf (Ikan)	081387161641	Sayur Mayur
72	Emang (Daging)	084772838842	Sayur Mayur
73	Abdul Hoip	081213143902	Sayur Mayur
74	Darman (Ayam)	08775603500	Sayur Mayur
75	Andre (telur)	081386695286	Sayur Mayur
76	Nurdin S (Bakso)	085717362246	Sayur Mayur
77	Yusuf (Tahu/Tempe)	085704027796	Sayur Mayur
78	Suhermi	081210639621	Sayur Mayur
79	Magdalena	085710452496	Sayur Mayur
80	Agus	089644544551	Sayur Mayur
81	Saepudin	087884009055	Sayur Mayur
82	Kurnia	08111083911	Sayur Mayur
83	Nur Fatmawati	085718055173	Sayur Mayur
84	Fadli	087886813947	Daging
85	Hery	085858442294	Daging
86	Laila Rohma	082260066029	Daging
87	Eko Riyandi	085959065731	Ayam Potong
88	Ngadino	081311921171	Ayam Potong
89	Kusnadi	081305505676	Ayam Potong
90	Rosita	082211125713	Ayam Potong
91	Hamilis	081280711798	Ayam Potong
92	Sudiyem	085716084463	Ayam Potong
93	Warni	081387345954	Ayam Potong

94	Sri Hartini	02172799865	Ayam Potong
95	Sukirah	081381419734	Ayam Potong
96	Dimas Bagus	081286060111	Ayam Potong
97	Ahmat Jarun	087177340126	Ayam Potong
98	Paiman	081316813029	Ayam Potong
99	Nurdin	089670036684	Ayam Potong
100	Ella	0818721426	Ayam Potong
101	Iksan	087888809556	Ayam Potong
102	Gendi	085887134770	Warung Makanan
103	Animo	081285928180	Warung Makanan
104	Pak Gembus	085862304074	Pakaian
105	Byurger	081388206136	Pakaian
106	Parel	082111198288	Pakaian
107	Ibu Su'adah	082114850740	Pakaian
108	Dewi	085881697702	Pakaian
109	Hari Suheri	087788666123	Pakaian
110	Iwan	087785625873	Pakaian
111	Suryanto	087883468668	Pakaian
112	Enam Saudara	081319215257	Pakaian
113	H Dul	087889911344	Pakaian
114	Mamad	087889502455	Pakaian
115	Wisman	081282833117	Sandal
116	Y Saudara	081510449666	Sandal
117	Awik Suryani	081282791037	Sandal
118	Mahmud	081586859548	Sandal
119	Mimin	081210038956	Sandal
120	Toko Slamet	081315419332	Sandal
121	Roni	081281070014	Ikan
122	MD	081292597487	Ikan
123	Ela	085810653129	Ikan
124	Asep Bewok	085779262450	Ikan
125	Yuyun Sayur	085777900592	Ikan
126	Jarwanto	085101583862	Ikan
127	Nur Ali	08777811130	Ikan
128	Kiki	085887890994	Ikan
129	Wagiman	087886660977	Ikan
130	H. Badrudin	081388422127	Ikan
131	Mismawati	085217761175	Ikan
132	Dalinem	085211803047	Ikan
133	Hendrison	082175299319	Ikan
134	Slamet Riyanto	081295179583	Ikan
135	Herman	085782824932	Ikan
136	M.Gozali	085714586046	Ikan
137	M.Gozali	085714586046	Ikan
138	Bisruh	081318324722	Ikan
139	Ferdison	08129998600	Ikan
140	Zainal	085716953625	Ikan
141	Syafrizal	081223027915	Ikan
142	H. Wizar (Ade)	081286162828	Ikan

192	Sarwani S.Sos	082123795967	Kelapa
193	Fani	082298810623	Kelapa
194	Isti Mulyani	081328250355	Kelapa
195	Handoko	085285483019	Beras
196	Dede Rohmah	08787289031	Beras
197	Lasiyem	081210908564	Beras
198	Tia	081776825303	Beras
199	Ujang	081546110323	Beras
200	Sri Warjan	089659037791	Beras
201	Eri Abdirochman Aulia	085892209510	Beras
202	Rifkki Kurniawanto	081298226336	Beras
203	Herman	081297424413	Beras
204	Nida An Khofiyya	085717231733	Beras
205	Purwati	088138322018	Beras
206	Asep	081314115419	Kain
207	Wahyu	087885190744	Kardus
208	Eko Pitoyo	087874626663	Kardus
209	Sugiyem	081808566331	Kardus
210	Sutarno	085780150149	Kardus
211	Solichin	081319171035	Kardus
212	M. Hujaidi	081284623821	Kecambah
213	A. Samidi	081586881560	Gorengan
214	Sumardi C R	081511451008	Elektronik
215	Tri Mulyadi	087774180158	Jilbab
216	Sularsih	081319171035	warung kopi
217	Audya Natalia	085695997053	Sosis
218	Nurani Mulatsih	081585462327	Sosis
219	Supatmi	083145482680	Susu
220	Sutikem	081321044033	Optik
221	Sutikem	081321044033	Kopi
222	Sumarti	08179135742	Jajanan Ringan
223	Abdul Jabar	087882117492	Jajanan Ringan
224	Fahmi Iqbal	081231119198	Jajanan Ringan
225	Susdianto	085920703147	Jajanan Ringan
226	Agus Hariyadi	087889979090	Jajanan Ringan
227	Suyadi	081310032207	Jajanan Ringan
228	Darmin	081932574112	Jajanan Ringan
229	Yakub	089502247793	Jajanan Ringan
230	Sundoro	081296513698	Jajanan Ringan
231	Macmud	081908811067	Pakaian
232	Kasmi	081510309995	Pakaian
233	Matrojih	08591393573	Pakaian
234	Susdianto	085920703147	Pakaian
235	kios		Bank BRI
236	kios		Bank Mandiri

Lampiran 11 : Data Perolehan Pendapatan Pasar Tradisional Cerme Tahun 2017-2020

**PEROLEHAN PENDAPATAN PASAR TRADISIONAL CERME
Tahun 2017**

No	Bulan	Keterangan		Total
		Retribusi	Parkir	
1	Januari	Rp 21.948.000	Rp 9.334.500	Rp 31.282.500
2	Februari	Rp 19.824.000	Rp 9.241.000	Rp 29.065.000
3	Maret	Rp 21.948.000	Rp 11.900.000	Rp 33.848.000
4	April	Rp 21.240.000	Rp 5.607.000	Rp 26.847.000
5	Mei	Rp 20.000.000	Rp 8.900.000	Rp 28.900.000
6	Juni	Rp 21.240.000	Rp 17.230.000	Rp 38.470.000
7	Juli	Rp 18.948.000	Rp 6.500.000	Rp 25.448.000
8	Agustus	Rp 21.948.000	Rp 10.530.000	Rp 32.478.000
9	September	Rp 20.240.000	Rp 11.809.000	Rp 32.049.000
10	Oktober	Rp 21.948.000	Rp 8.900.000	Rp 30.848.000
11	November	Rp 21.240.000	Rp 9.906.500	Rp 31.146.500
12	Desember	Rp 23.948.000	Rp 15.670.000	Rp 39.618.000
TOTAL		Rp 254.472.000	Rp 125.528.000	Rp 380.000.000

**PEROLEHAN PENDAPATAN PASAR TRADISIONAL CERME
Tahun 2018**

No	Bulan	Keterangan		Total
		Retribusi	Parkir	
1	Januari	Rp 20.460.000	Rp 5.500.000	Rp 25.960.000
2	Februari	Rp 19.800.000	Rp 5.718.000	Rp 25.518.000
3	Maret	Rp 21.560.000	Rp 5.600.000	Rp 27.160.000
4	April	Rp 17.948.000	Rp 5.607.000	Rp 23.555.000
5	Mei	Rp 17.890.000	Rp 7.900.000	Rp 25.790.000
6	Juni	Rp 16.900.000	Rp 7.650.000	Rp 24.550.000
7	Juli	Rp 21.948.000	Rp 7.763.000	Rp 29.711.000
8	Agustus	Rp 17.650.000	Rp 5.153.000	Rp 22.803.000
9	September	Rp 19.870.000	Rp 5.809.000	Rp 25.679.000
10	Oktober	Rp 27.680.000	Rp 5.700.000	Rp 33.380.000
11	November	Rp 15.890.000	Rp 9.906.000	Rp 25.796.000
12	Desember	Rp 21.948.000	Rp 8.150.000	Rp 30.098.000
TOTAL		Rp 239.544.000	Rp 80.456.000	Rp 320.000.000

PEROLEHAN PENDAPATAN PASAR TRADISIONAL CERME

Tahun 2019

No	Bulan	Keterangan		Total
		Retribusi	Parkir	
1	Januari	Rp 15.000.000	Rp 9.334.000	Rp 24.334.000
2	Februari	Rp 20.800.000	Rp 9.241.000	Rp 30.041.000
3	Maret	Rp 21.948.000	Rp 9.587.000	Rp 31.535.000
4	April	Rp 21.240.000	Rp 5.607.000	Rp 26.847.000
5	Mei	Rp 25.000.000	Rp 8.900.000	Rp 33.900.000
6	Juni	Rp 21.240.000	Rp 9.230.000	Rp 30.470.000
7	Juli	Rp 18.948.000	Rp 6.500.000	Rp 25.448.000
8	Agustus	Rp 21.948.000	Rp 8.700.000	Rp 30.648.000
9	September	Rp 20.240.000	Rp 8.200.000	Rp 28.440.000
10	Oktober	Rp 21.948.000	Rp 7.500.000	Rp 29.448.000
11	November	Rp 17.600.000	Rp 11.079.000	Rp 28.679.000
12	Desember	Rp 16.540.000	Rp 13.670.000	Rp 30.210.000
TOTAL		Rp 242.452.000	Rp 107.548.000	Rp 350.000.000

PEROLEHAN PENDAPATAN PASAR TRADISIONAL CERME

Tahun 2020

No	Bulan	Keterangan		Total
		Retribusi	Parkir	
1	Januari	Rp 17.600.000	Rp 7.600.000	Rp 25.200.000
2	Februari	Rp 19.500.000	Rp 9.269.000	Rp 28.769.000
3	Maret	Rp 21.000.000	Rp 7.700.000	Rp 28.700.000
4	April	Rp 19.500.000	Rp 8.670.000	Rp 28.170.000
5	Mei	Rp 17.800.000	Rp 7.900.000	Rp 25.700.000
6	Juni	Rp 19.900.000	Rp 12.950.000	Rp 32.850.000
7	Juli	Rp 21.950.000	Rp 7.763.000	Rp 29.713.000
8	Agustus	Rp 17.650.000	Rp 9.750.000	Rp 27.400.000
9	September	Rp 21.870.000	Rp 9.500.000	Rp 31.370.000
10	Oktober	Rp 20.680.000	Rp 9.300.000	Rp 29.980.000
11	November	Rp 22.300.000	Rp 9.750.000	Rp 32.050.000
12	Desember	Rp 21.948.000	Rp 18.150.000	Rp 40.098.000
TOTAL		Rp 241.698.000	Rp 118.302.000	Rp 360.000.000

Lampiran 12 : *Member Check*

PERNYATAAN KESIMPULAN HASIL PENELITIAN

Berdasarkan hasil dalam penelitian ini ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Makna nilai budaya dalam perspektif pedagang pasar tradisional Cerme adalah nilai budaya yang disebabkan dari nilai kualitas pelayanan dan nilai etika bisnis islam.
 - a. Nilai kualitas pelayanan yang ada pada pedagang pasar tradisional Cerme kepada pembeli atau pelanggan disebabkan oleh 3 (Tiga) faktor yaitu toleransi, empati dan Inovasi.
 - b. Nilai etika bisnis islam yang ada pada pedagang pasar tradisional Cerme kepada pembeli atau pelanggan disebabkan oleh 2 (dua) faktor yaitu amanah dan silaturahmi.
2. Laba disebabkan dari nilai sosial dan nilai religi.
 - a. Nilai religi yang ada pada pedagang pasar tradisional Cerme disebabkan oleh 2 (Dua) faktor yaitu syukur dan sedekah.
 - b. Nilai sosial yang ada pada pedagang pasar tradisional Cerme disebabkan oleh 2 (Dua) faktor yaitu berbisnis dan *Survive*.
3. Nilai kualitas pelayanan dan nilai etika bisnis islam berdampak pada nilai sosial yang dimediasi oleh nilai religi.

Gresik , 15 Januari 2020



(Bapak H. Mustaqim, S.E.,MM)

PERNYATAAN KESIMPULAN HASIL PENELITIAN

Berdasarkan hasil dalam penelitian ini ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Makna nilai budaya dalam perspektif pedagang pasar tradisional Cerme adalah nilai budaya yang disebabkan dari nilai kualitas pelayanan dan nilai etika bisnis islam.
 - a. Nilai kualitas pelayanan yang ada pada pedagang pasar tradisional Cerme kepada pembeli atau pelanggan disebabkan oleh 3 (Tiga) faktor yaitu toleransi, empati dan Inovasi.
 - b. Nilai etika bisnis islam yang ada pada pedagang pasar tradisional Cerme kepada pembeli atau pelanggan disebabkan oleh 2 (dua) faktor yaitu amanah dan silaturahmi.
2. Laba disebabkan dari nilai sosial dan nilai religi.
 - a. Nilai religi yang ada pada pedagang pasar tradisional Cerme disebabkan oleh 2 (Dua) faktor yaitu syukur dan sedekah.
 - b. Nilai sosial yang ada pada pedagang pasar tradisional Cerme disebabkan oleh 2 (Dua) faktor yaitu berbisnis dan *Survive*.
3. Nilai kualitas pelayanan dan nilai etika bisnis islam berdampak pada nilai sosial yang dimediasi oleh nilai religi.

Gresik , 15 Januari 2020



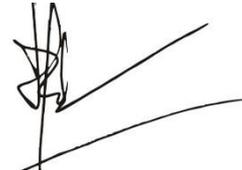
(Ibu Sumarti)

PERNYATAAN KESIMPULAN HASIL PENELITIAN

Berdasarkan hasil dalam penelitian ini ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Makna nilai budaya dalam perspektif pedagang pasar tradisional Cerme adalah nilai budaya yang disebabkan dari nilai kualitas pelayanan dan nilai etika bisnis islam.
 - a. Nilai kualitas pelayanan yang ada pada pedagang pasar tradisional Cerme kepada pembeli atau pelanggan disebabkan oleh 3 (Tiga) faktor yaitu toleransi, empati dan Inovasi.
 - b. Nilai etika bisnis islam yang ada pada pedagang pasar tradisional Cerme kepada pembeli atau pelanggan disebabkan oleh 2 (dua) faktor yaitu amanah dan silaturahmi.
2. Laba disebabkan dari nilai sosial dan nilai religi.
 - c. Nilai religi yang ada pada pedagang pasar tradisional Cerme disebabkan oleh 2 (Dua) faktor yaitu syukur dan sedekah.
 - d. Nilai sosial yang ada pada pedagang pasar tradisional Cerme disebabkan oleh 2 (Dua) faktor yaitu berbisnis dan *Survive*.
3. Nilai kualitas pelayanan dan nilai etika bisnis islam berdampak pada nilai sosial yang dimediasi oleh nilai religi.

Gresik , 15 Januari 2020



(Ibu Su'adah)

PERNYATAAN KESIMPULAN HASIL PENELITIAN

Berdasarkan hasil dalam penelitian ini ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Makna nilai budaya dalam perspektif pedagang pasar tradisional Cerme adalah nilai budaya yang disebabkan dari nilai kualitas pelayanan dan nilai etika bisnis islam.
 - a. Nilai kualitas pelayanan yang ada pada pedagang pasar tradisional Cerme kepada pembeli atau pelanggan disebabkan oleh 3 (Tiga) faktor yaitu toleransi, empati dan Inovasi.
 - b. Nilai etika bisnis islam yang ada pada pedagang pasar tradisional Cerme kepada pembeli atau pelanggan disebabkan oleh 2 (dua) faktor yaitu amanah dan silaturahmi.
2. Laba disebabkan dari nilai sosial dan nilai religi.
 - a. Nilai religi yang ada pada pedagang pasar tradisional Cerme disebabkan oleh 2 (Dua) faktor yaitu syukur dan sedekah.
 - b. Nilai sosial yang ada pada pedagang pasar tradisional Cerme disebabkan oleh 2 (Dua) faktor yaitu berbisnis dan *Survive*.
3. Nilai kualitas pelayanan dan nilai etika bisnis islam berdampak pada nilai sosial yang dimediasi oleh nilai religi.

Gresik , 15 Januari 2020



(Bapak Suharianto)

PERNYATAAN KESIMPULAN HASIL PENELITIAN

Berdasarkan hasil dalam penelitian ini ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Makna nilai budaya dalam perspektif pedagang pasar tradisional Cerme adalah nilai budaya yang disebabkan dari nilai kualitas pelayanan dan nilai etika bisnis islam.
 - a. Nilai kualitas pelayanan yang ada pada pedagang pasar tradisional Cerme kepada pembeli atau pelanggan disebabkan oleh 3 (Tiga) faktor yaitu toleransi, empati dan Inovasi.
 - b. Nilai etika bisnis islam yang ada pada pedagang pasar tradisional Cerme kepada pembeli atau pelanggan disebabkan oleh 2 (dua) faktor yaitu amanah dan silaturahmi.
2. Laba disebabkan dari nilai sosial dan nilai religi.
 - a. Nilai religi yang ada pada pedagang pasar tradisional Cerme disebabkan oleh 2 (Dua) faktor yaitu syukur dan sedekah.
 - b. Nilai sosial yang ada pada pedagang pasar tradisional Cerme disebabkan oleh 2 (Dua) faktor yaitu berbisnis dan *Survive*.
3. Nilai kualitas pelayanan dan nilai etika bisnis islam berdampak pada nilai sosial yang dimediasi oleh nilai religi.

Gresik , 15 Januari 2020



(Bapak H. Khairan Mahfud)

Lampiran 13 : Surat Keterangan Bebas Plagiasi



PUSAT BISNIS DAN KERJASAMA
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK



SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan nama yang di bawah ini:

Nama : Mathilda Maharani Dwi Shinta Wati
NIM : 170301118
Fakultas / Prodi : Ekonomi dan Bisnis/Manajemen
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Gresik
Judul Skripsi : Makna Laba Dalam Perspektif Nilai Budaya Pada Pedagang
Pasar Tradisional Cerme

Telah melakukan pengecekan plagiasi skripsi dengan hasil :

Referensi : 0%
Original : 90%
Plagiarism : 10%

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Gresik, 19 Januari 2021
Kepala Pusat Bisnis & Kerjasama FEB UMG



Dipindai dengan CamScanner

Jl. Sumatera 101 Gresik Kota Baru (GKB) Gresik, 61121 Telp: (031) 3951414, Fax: (031) 3952585 Website: <http://www.umg.ac.id>, Email: info@umg.ac.id



PUSAT BISNIS DAN KERJASAMA
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK

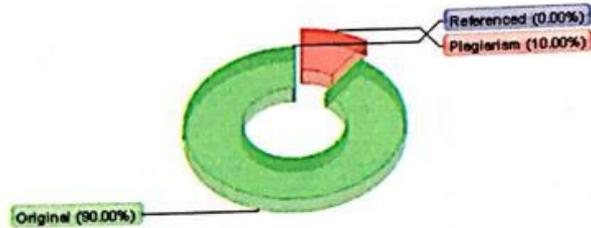
Originality Report 19/01/2021 10-25-37



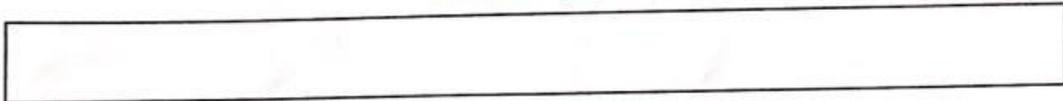
Document: MAKNA LABA DALAM PERSPEKTIF NILAI BUDAYA PADA PEDAGANG
PASAR TRADISIONAL CERME.docx Licensed to: Suwarno FEB

Comparison Preset: Rewrite. Detected language: Indonesian

Relation chart:



Distribution graph:



Top sources of plagiarism:

% 7	wrds: 4400	https://almushtafa.wordpress.com/category/akhlak/
% 7	wrds: 4400	https://pengusahaMuslim.com/83-agar-nuzul-mendapat-keberkahan.html
% 3	wrds: 610	https://www.kompasiana.com/antomakking/5a583001cfd01b467452a3cc2/amal-sedih-memb...

[Show other Sources:]

Processed resources details:

51 - Ok / 8 - Failed

[Show other Sources:]

Important notes:

Wikipedia:	Google Books:	Ghostwriting services:	Anti-cheating:
[not detected]	[not detected]	[not detected]	[not detected]

Active References (UrIs Extracted from the Document):

No URIs detected

Excluded URIs:

No URIs detected

Included URIs:

No URIs detected

Detailed document analysis:

