

## LAMPIRAN

### Instrumen Wawancara

1. Apa saja jenis buah manggis yang dijual?
2. Bagaimana cara menentukan kualitas buah manggis yang akan dijual?
3. Apakah buah manggis yang dijual sudah bervariasi?
4. Bagaimana kualitas buah manggis yang Anda jual?
5. Bagaimana tingkat *durability* (daya tahan) buah manggis yang Anda jual?
6. Apakah buah manggis yang Anda jual memiliki garansi?
7. Apa yang Anda lakukan jika buah manggis yang Anda jual memiliki cacat?
8. Bagaimana cara Anda menentukan jumlah persediaan buah manggis?
9. Apa yang Anda lakukan jika buah manggis yang dipesan konsumen tidak tersedia?
10. Bagaimana cara Anda menentukan harga buah manggis yang akan dijual?
11. Bagaimana sistem pembayaran dari konsumen ke Anda?
12. Bagaimana cara Anda menentukan diskon?
13. Bagaimana cara Anda menentukan lokasi usaha?
14. Berapa luas bangunan yang Anda gunakan untuk kantor dan gudang?
15. Bagaimana sistem pengawasan gudang yang Anda terapkan saat ini?
16. Siapa yang bertanggung jawab terhadap promosi perusahaan Anda?
17. Apa saja media promosi yang Anda gunakan saat ini?
18. Bagaimana cara Anda menentukan promosi penjualan?
19. Berapa besar alokasi dana yang Anda siapkan untuk promosi?

## HASIL WAWANCARA

### Data 1

P: Apa saja jenis buah manggis yang dijual?

N1: *“Buah manggis yang dijual disini itu yang kualitas ekspor mas, memiliki ciri khas pada rasa lebih manis, dan dari bentuk dan penampilannya disukai eksportir”*.

P2: Bagaimana cara menentukan kualitas buah manggis yang akan dijual?

N2: *“Buah manggis yang dijual disini itu yang bagus-bagus saja mas, misalnya Hindari manggis yang terdapat getah kuning pada kulitnya. Getah kuning ini biasanya disebabkan buah manggis memar karena terjatuh saat dipanen atau proses pengiriman. Kemungkinan besar akan ada banyak getah kuning lainnya di dalam dagingnya, sehingga rasanya menjadi tidak lezat dan segar”*.

N3: *“Ada kategorinya mas, biasanya saya memilih buah manggis itu dengan menekan kulit, juga dapat menentukan tingkat kematangan manggis. Jika saat ditekan kulit manggis mengeras, maka tandanya buah manggis tidak layak dikonsumsi. Sedangkan kulit manggis yang empuk ketika ditekan, menandakan bahwa manggis telah matang sempurna”*.

### Data 2

P: Bagaimana cara pengemasan produk buah manggis di Desa Domiyang?

N4: *“Sebelum dikemas, kan dipilih dulu yang bagus-bagus mas. Kalo mau di ekspor ya ditaruh dalam tempat seperti box itu, kemudian ada yang diberi logo. Tapi kebanyakan polos mas, karena yang memberikan gambar atau logo itu kan pengepul”*.

N5: *“Kalo saya kan tidak menjual kemana-mana mas, jadi buah manggis hasil panen akan dipilih pengepul, kemudian dimasukkan sak atau box gitu saja”*.

### Data 3

P: Apakah buah manggis yang Anda jual memiliki garansi?

N6: *“Tidak ada garansi mas, kan para pengepul tinggal memilih saja mana buah manggis yang bagus dan mana yang tidak bagus”*

N7: *“ Bentuk garansi dari saya itu apabila ada masyarakat yang membeli mas, bukan pengepul lho ya. Garansinya itu missal, di coba dulu manggisnya, missal tidak manis nanti saya ganti, atau pembeli bisa milih lagi dan dicoba lagi sampai pembeli merasa puas”*.

### Data 4

P: Bagaimana cara Anda menentukan harga buah manggis yang akan dijual?

N8: *“Setiap 1 kilogram (kg) manggis dibeli pengepul sekitar Rp 15.000, tapi kalo ke pembeli sekitar Rp 25.000 per kg. Namun, juga tergantung ukuran buahnya mas. Untuk manggis ukuran kecil harga jual ke pembeli Rp 7.500–Rp 8.000 per kg. Untuk ukuran sedang seharga Rp 16.000 per kg dan manggis super Rp 25.000 per kg”*.

N9: *“Di kelompokkan mas buah manggisnya, kualitas untuk pabrik, supermarket dan luar negeri, semua itu beda-beda”*.

P: *Bagaimana cara Anda menentukan diskon?*

N10: *“Diskon saya berikan kepada pelanggan yang sudah berulang kali beli di saya mas, missal rumahnya di luar Pekalongan, minta dikirim manggisnya, ya untuk transportasinya saya gratiskan”*.

Data 5

P: *Bagaimana cara Anda menentukan lokasi usaha?*

N10: *“Kebetulan saya ini kan buka took juga mas, selain hasil pertanian buah manggis langsung diambil pengepul. Lokasi saya pilih yang banyak lalu lalang kendaraan dan pejalan kaki yang lewat”*.

N1: *“Akses yang mudah dijangkau sih mas, missal jalannya lebar. Ini depan took lebar jalan lebih dari 2 meter, mobil bisa saling lewat. Transportasi umum juga banyak”*.

Data 6

P: *Bagaimana sistem pengawasan produk buah manggis yang Anda terapkan saat ini?*

N3: *“Yang terpenting ya mas, adalah tempat penyimpanan dengan temperatur rendah. Dengan memberi bantuan tempat penyimpanan dengan temperatur rendah atau lemari pendingin, produk buah manggis akan dapat bertahan lebih dari 4 minggu, sehingga petani tidak perlu terburu-buru menjual buah manggisnya dengan harga rendah pada para tengkulak atau pengepul”*.

Data 7

P: *Apa saja media promosi yang Anda gunakan saat ini?*

N4: *“Promosi ya dari omongan orang-orang saja mas, karena pembeli buah manggis saya kan pengepul”*

N5: *“Selain dibeli pengepul, sekarang saya sudah mulai memasarkan buah manggis lewat media sosial mas, seperti olx. Saya diajari anak saya ini”*

N6: *“Saya memasarkannya melalui marketplace mas, terutama dari Tokopedia. Jadi, produk buah manggis saya bisa dikenal selain di Pekalongan saja. Bisa dikirim kemana saja, kadang saya memberikan diskon juga ke pembeli dengan cara gratis biaya pengiriman”*.

## DOKUMENTASI

### 1. Wawancara Peneliti dengan Petani Manggis



## 2. Produk Pertanian Buah Manggis





## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### IDENTITAS DIRI

1. Nama : Wianu Supeiyadi
2. Tempat Tanggal Lahir : Pekalongan
3. Agama : Islam
4. Nama Ayah : Pujo Hartoto
5. Nama Ibu : Istikhomah
6. Alamat : Dukuh Madendo RT/RW 02/03, Desa  
Domiyang, Kecamatan Paninggaran, Kabupaten Pekalongan

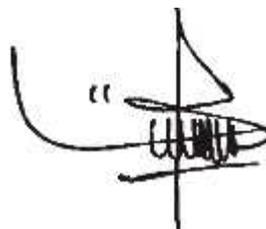
### RIWAYAT PENDIDIKAN PENULIS

1. SD O1 Domiyang Lulus 2006
2. SMP N 01 Paninggaran Lulus 2009
3. SMA N 01 Paninggaran Lulus 2012

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk dapat digunakan seperlunya.

Pekalongan, 18 Maret 2022

Penulis



Wisnu Superiyadi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN  
UNIT PERPUSTAKAAN

Jl. Pahlawan KM 5 Rowolaku Kajen Pekalongan, Telp. (0285) 412575 Faks. (0285) 423418  
Website : [perpustakaan.iainpekalongan.ac.id](http://perpustakaan.iainpekalongan.ac.id) Email : [perpustakaan@iainpekalongan.ac.id](mailto:perpustakaan@iainpekalongan.ac.id)

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN KH. Abdurrahman Wahid Pekalongan, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : WISNU SUPERIYADI  
NIM : 2013115467  
Jurusan : FEBI / EKONOMI SYARIAH  
E-mail address : [wisnugates3@gmail.com](mailto:wisnugates3@gmail.com)  
No. Hp : 082326150334

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan IAIN Pekalongan, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah:

Tugas Akhir  Skripsi  Tesis  Desertasi  Lain-lain (.....)

Yang berjudul :

**STRATEGI PEMASARAN MANGGIS DI DESA DOMIYANG KECAMATAN PANINGGARAN KABUPATEN PEKALONGAN DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN KH. Abdurrahman Wahid Pekalongan berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN KH. Abdurrahman Wahid Pekalongan, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.  
Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Pekalongan, 07 November 2022



**WISNU SUPERIYADI**  
NIM. 2013115467